التمويـــل العقـــاري

والتنمية الاقتصادية والاجتماعية

مع دراسات جدوى المشروعات العقارية

التمويـل العقـــاري

والتنمية الاقتصادية والاجتماعية

مع دراسات جدوى المشروعات العقارية

تأليف

صلاح الدين حسن السيسي

مستشار اقتصادي – خبير مالي ومصرفي

حقوق النشر	رقم الإيداع
الطبعة الأولى 2010	٢٣٠٦١
جميع الحقوق محفوظة للناشر	الترقيم الدولي I.S.B.N.
	٩٧٨-٩٧٧-٣٥٨-٢١٧-٢

دار الفجـر للنشـر والتـوزيـع
٤ شارع هاشم الأشقـر – النـزهة الجديـدة
القاهـرة – مصـر
تليفون : ٢٦٢٤٢٥٢٠ – ٢٦٢٤٦٢٥٢ (٠٠٢ ٠٢)
فاكس : ٢٦٢٤٦٢٦٥ (٠٠٢ ٠٢)
E-mail : daralfajr@yahoo.com

التمويـــل العقــــاري

والتنمية الاقتصادية والاجتماعية

مع دراسات جدوى المشروعات العقارية

تأليف

صلاح الدين حسن السيسي

مستشار اقتصادي – خبير مالي ومصرفي

دار الفجر للنشر والتوزيع

٢٠١٠

بسم الله الرحمن الرحيم

موضوعات الكتاب

البـاب الأول

المقدمة : ١- التمويل العقاري على المستوى الدولي
٢- التمويل العقاري وأهميته للاقتصاد المصري

الفصل الأول : سوق العقارات ومشكلة الإسكان في مصر

الفصل الثانـي : الإطار التشريعي والمؤسسي للتمويل العقاري
١- الإطار التشريعي للتمويل العقاري
٢- الإطار المؤسسي للتمويل العقاري

الفصل الثالث : خطوات وإجراءات التمويل العقاري
الفصل الرابع : اتفاقات التمويل العقاري
الفصل الخامس: مشاركة البنوك في التمويل العقاري
وفقاً لقانون التمويل العقاري
وضوابط البنك المركزي المصري

المقدمة : ١- التمويل العقاري على المستوى الدولي

٢- التمويل العقاري وأهميته للاقتصاد المصري

١- التمويل العقاري على المستوى الدولي

يشكل **التمويل** سواء لأغراض التوسعات الرأسمالية أو التشغيلية البعد الأساسي في نجاح المشروعات على اختلاف طبيعتها وظروفها، وذلك بجانب العوامل الأخرى المحيطة بظروف التشغيل الداخلية للمنشأة، وكيفية تأقلمها مع الظروف المحيطة بها. ولا تكمن المسألة فقط في التمويل بحد ذاته بل تمتد أيضاً إلى نوعيته، وآجاله، وتوقيته، بالإضافة إلى تكلفته باعتبارها من المحددات الأساسية التي تؤخذ في الاعتبار عند التقرير بشأن خطط الإنتاج وسياساته في المؤسسات المختلفة.

وتتعدد مصادر التمويل بدءاً من التمويل الذاتي، ومروراً بالاقتراض من النظام المصرفي إلى الاعتماد على السوق المالية باستخدام أدوات الملكية (الأسهم)، وفي مرحلة لاحقة الاعتماد على أدوات المديونية (صكوك التمويل)، وانتهاء بعمليات الاستناد على مصادر أو أصول ذاتية تميز المنشأة عن غيرها في الحصول على التمويل عن طريق عمليات التوريق. وبالتالي فإن الأهمية المتعاظمة التي كانت تتمتع بها مؤسسات التمويل التقليدية، كالمصارف مثلاً، واحتكارها للجزء الأعظم من عرض التمويل في فترة زمنية معينة أصبحت الآن في مواجهة بدائل نوعية وذات طبيعة تنافسية بمزايا متعددة تلائم اختيارات الكثير من المؤسسات، وبالتالي قرب سوق التمويل من التنافسية، وفي ذلك منافع متنامية للاقتصاد ككل.

ويمكن التمييز بين **خمس فترات** يمكن فيها ملاحظة التغيرات التي طرأت على **أنماط التمويل الدولية**، وهذه الفترات هي:

الفترة الأولى: وتمتد من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى العام ١٩٧٣، حيث كان التمويل الدولي السائد يستند أساساً على المساعدات الإنمائية الرسمية وبدرجة أقل على الاستثمارات المباشرة.

الفترة الثانية: وتمتد من العام ١٩٧٣حتى تاريخ تفجر أزمة المديونية الخارجية العالمية في العام ١٩٨٢ (المكسيك)، إلى جانب إرتفاع أسعار البترول وإقترانها بنمو ضخم في حجم السيولة الدولية، بالإضافة إلى أن بلدان الفوائض البترولية لم تكن لديها التجربة ولا المؤسسات الكافية للقيام باستثمارات خارجية مباشرة على نطاق واسع، وبالتالي كان المخرج لذلك إيداعها لدى البنوك التجارية العملاقة في الولايات المتحدة وأوروبا الغربية الأمر الذي ضخم من سيولتها، ومع ضيق أوعية الإستيعاب وتدوير الدولارات البترولية في بلدان هذه البنوك كانت النتيجة دخولها على نطاق واسع في تمويل البلدان النامية عن طريق القروض المشتركة أو المجمّعة تحت قيادة أحد البنوك العملاقة لتسهيل عملية إدارتها بسبب ضعف خبرات بعض البنوك العالمية في التعامل مع ظروف التنمية في الدول النامية.

الفترة الثالثة: بدأت مع تفجر أزمة المديونية الخارجية على إثر إعلان المكسيك توقفها عن سداد ديونها في العام ١٩٨٢، وأثر ذلك تمثل في الإنكماش الفجائي الكبير في حجم القروض التجارية بسبب ارتفاع مخاطر السداد.

الفترة الرابعة: وبدأت بنهاية عقد الثمانينيات، ومعها طرأ تحول واضح في نمط التمويل الدولي، حيث بدأ يطغى أسلوب التمويل من خلال الأوراق المالية على إختلاف أنواعها على بقية المصادر. وإرتبط ها التحول بالثورة الحقيقية التي حدثت في أسواق التمويل الدولية بسبب التغيرات الجذرية في وسائل وأدوات إنتقال الأموال من الوحدات ذات الفوائض إلى الوحدات الباحثة عن التمويل. ونتج عن ذلك بصورة أساسية نتيجة لسيادة أجواء الحرية في إنتقال رؤوس الأموال عبر الحدود (العولمة المالية). وكل ذلك أدى لتغير في طبيعة أعمال المؤسسات المالية بصورة سرّعت من حركة الإبداعات المالية والتي تمثلت في المشتقات من أدوات الملكية والمديونية التقليدية لإنتاج أدوات ثالثة بمواصفات متوافقة مع رغبات المدخرين والمستثمرين على السواء. مثال لذلك عقود

المستقبليات وأسواق الخيارات وعمليات التحوط المالي، وعمليات مبادلة أسعار الصرف الأجنبية والفوائد، وكذلك العمليات غير المستندة للأموال، إلى جانب ذلك الإتجاه المتزايد عالمياً لتحويل القروض المصرفية والموجودات المتداولة والعينية إلى أدوات أو أوراق مالية قابلة للتداول في الأسواق المالية المستندة للموجودات. والذي سرّع من وتيرة هذه التغيرات ظهور الأسواق المالية الناشئة، وعالمية الأسواق المالية، وتوريق المعاملات المالية.

الفترة الخامسة: وبدأت منذ بداية الثمانينيات حين شهدت أسواق التمويل الدولية ثورة حقيقية أنتجت تغييرات جذرية في وسائل وأدوات إنتقال الأموال، وقد تحولت هذه الأسواق بفعل هذه التغييرات إلى حركة متطورة حتى أصبح من الصعب وصف أي أداة بأنها الأحدث أو آخر ما تم إبتكاره في مجال الهندسة المالية. وساعد على ذلك التطور الكبير في الثورة الالكترونية من الاتصالات، بالإضافة إلى ظاهرة التحرر الاقتصادي التي طالت شتى العمليات والمؤسسات العاملة في الأسواق المالية، وبحيث أصبح العالم بأسره يمثل ساحة واحدة تنتقل فيها الأموال بدون حواجز جغرافية وهو ما يطلق عليه **(العولمة المالية)**. وفي إطار هذه التطورات المتسارعة في الصناعة المالية بدأت المؤسسات المالية تطوير أعمالها في إتجاه الخدمات المالية الشاملة، كما بدأت البنوك التجارية في التحول إلى البنوك الشاملة.

وقد شهد قطاع التمويل العقاري في العديد من **دول العالم المتقدمة** نموا وانتعاشا ملحوظا حيث بلغت نسبة قروض التمويل العقاري نحو (٤٧,٥%) من الناتج المحلي الإجمالي في دول الاتحاد الأوروبي ونحو (٧٠%) في الولايات المتحدة وبريطانيا واستراليا.. كذلك شهد ذلك النشاط نموا متزايدا في **الدول النامية عامة والأسواق الناشئة خاصة** ولكن بنسب منخفضة عن الدول المتقدمة حيث مثّل نحو (١٠%) من الناتج المحلي الإجمالي في دول مثل الصين والمكسيك وتايلاند، في حين بلغ نحو (٢٠%) في

دول مثل شيلي وكوريا وماليزيا وجنوب إفريقيا.. وقد ساهمت عدة عوامل في انتعاش نشاط التمويل العقاري في العديد من دول العالم كان أهمها: - ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي -عمليات التحرر المالي والخصخصة وزيادة المنافسة باستئثار القطاع الخاص بهذا النشاط وتراجع الدور الحكومي -تباطؤ معدلات التضخم وإنخفاض سعر الفائدة مما ساعد على إنخفاض تكلفة الشراء أو البناء -تغيّر العوامل السكانية نتيجة إرتفاع معدلات الهجرة الداخلية.

ويوجد العديد من أنظمة التمويل العقاري في العالم من أهمها: (١)**نظام التمويل العقاري بسعر فائدة قابل للتعديل**، وهو يسمح للمقترض باختيار القيمة التي يرغب في اقتطاعها من القسط الشهري لسداد أصل القرض، ويطبق هذا النظام في الولايات المتحدة ويمثل نحو (٢٠%) من الإقراض العقاري هناك. (٢)**نظام التمويل العقاري المرن**، وهو نظام تمويل عقاري تعويضي أو مكافئ بمعنى ربط قرض التمويل العقاري بالحساب الجاري أو القروض الأخرى بحيث تحصل الجهة الممولة على حصة أو نصيب من العائد الرأسمالي للعقار بدلاً من الفائدة، وهو نظام معمول به في استراليا وبريطانيا. (٣) **نظام التمويل العقاري العكسي**، وهو يتيح لملاك العقارات حصولهم على سيولة نقدية من الجهة الممولة طول الفترة المتبقية من حياتهم مقابل تحويل ملكية العقار بعد الوفاة للجهة الممولة دون الحاجة إلى بيع العقار، وهو نظام منتشر في الدول التي يرتفع فيها متوسط الأعمال. (٤) **تمويل قيمة العقار بالكامل**، وهو يتيح تمويل (١٠٠%) من قيمة العقار، ويطبق هذا النظام في بولندا.

٢- التمويل العقاري وأهميته للاقتصاد المصري:

شهد السوق العقاري المصري خلال فترة التسعينيات إقبالاً متزايداً على الاستثمار العقاري إلى الدرجة التي جذب فيها أهم المستثمرين ورجال الأعمال الصناعيين للدخول في هذا المجال، وساعد على ذلك السياسة التي انتهجتها الدولة في العمل على توفير

الوحدات السكنية بتكاليف تتناسب ومستوى الدخل حيث عملت على: (١)توفير الأراضي الضرورية للبناء وإمدادها بالمرافق سواء في المجتمعات العمرانية القائمة أو في المجتمعات العمرانية الجديدة. (٢)تسهيل إجراءات إستخراج رخص البناء، وذلك تنفيذا للقانون رقم ١٠١ لسنة ١٩٩٦ بتبسيط إجراءات وتكاليف استخراجها. (٣)تحفيز قطاع أعمال المقاولات العام والخاص وزيادة التنافس بينهما.. ويرجع هدف الدولة من تشجيع الاستثمار العقاري إلى أن **القطاع العقاري** يمثل محوراً رئيسياً من محاور **التنمية الشاملة** في الاقتصاد المصري، وذلك لوجود علاقات متشابكة بينه وبين العديد من الأنشطة الاقتصادية الأخرى حيث يرتبط قطاع المقاولات بنحو (٩٠) نشاط وصناعة أخرى تمثل نحو (٢٠%) من الناتج القومي مثل أنشطة حديد التسليح، والأسمنت، والأخشاب، والزجاج، والسيراميك، والألومونيوم، ومواد الطلاء وغيرها من الصناعات والحرف الأخرى. وبالإضافة لأهميته الاقتصادية الكبرى، فإن للقطاع العقاري أيضاً بُعد اجتماعي هام لكونه يرتبط بالاحتياجات الضرورية للمواطنين في توفير المسكن المناسب، كما يعد من الأنشطة كثيفة الاستخدام لعنصر العمل بما يسهم في رفع مستوى التشغيل.. وقد شجع هذا الكثير من المستثمرين الدخول إلى مجال الاستثمار العقاري إلى الحد الذي جعله على رأس الاستثمارات التي تدر أسرع وأعلى عائد من الربحية.. إلا أن هذا الإندفاع لم يكن مخططاً حيث غلبت عليه العشوائية، وغيبة التخطيط، وسوء توزيع الاستثمارات العقارية – من ناحية – دون دراسة حقيقية لنوع وحجم الطلب بالسوق العقاري المصري، حيث تم إغراق السوق بالآلاف من الوحدات السكنية الفاخرة والفيلات والقرى السياحية مع العلم أن الفئة التي تستطيع شراء هذه الوحدات لا تزيد عن (٥%) من حجم الطلب على الوحدات السكنية بمصر وهي فئة أصحاب الدخول المرتفعة، الأمر الذي أدى إلى تشبع هذه الفئة وأصبح العرض من هذه الوحدات السكنية يفوق الطلب عليها بكثير، في حين إن الفئات الأخرى:فئة الدخول المتوسطة وتمثل (١٦%) من حجم الطلب على الوحدات

السكنية بمصر، وفئة محدودي الدخل وتمثل (٧٩%) من نفس السوق لا تستطيع شراء هذه الوحدات السكنية بسبب إرتفاع أسعارها مقارنة بمستويات دخولهم وإحتياجاتهم. ومن ناحية أخرى تم توجيه هذه الإستثمارات العقارية إلى مناطق جغرافية لا تسهم بصورة مباشرة في حل مشكلة الإسكان.

وكان لإندفاع المستثمرين إلى الإستثمار في السوق العقاري أثراً سلبياً على مايلي:(١)إجتذاب رؤوس الأموال التي كانت موجهة إلى قطاعات أخرى وبصفة خاصة القطاع الصناعي بشكل أثر سلبياً على السوقين بإنكماش الاستثمارات الموجهة إلى النشاط الصناعي وتجميد جانب كبير من الإمكانيات المالية لهؤلاء المستثمرين بالسوق العقاري نتيجة ضعف الطلب على المنتجات العقارية المنشأة وعدم ملاءمتها لنوع الطلب الحقيقي بالسوق العقاري المصري، وبالتالي ضعف معدلات التسويق وبروز ظاهرة **الركود** بهذا السوق وما نتج عنها من إتساع دائرة الديون المتعثرة لدى البنوك العقارية والتجارية وإحداث أزمة سيولة. (٢) إرتفاع جميع أسعار مواد البناء نتيجة لزيادة الطلب عليها، الأمر الذي ترتب عليه إرتفاع تكلفة بناء الوحدة السكنية.

ونتيجة لما سبق، فقد إنخفض منحنى الطلب على المساكن الفاخرة إلى الحد الذي أصاب السوق فيها بالركود والتي يطلق عليها "ظاهرة الركود التضخمي"، حيث وصلت هذه السوق إلى درجة التشبع وحصلت الفئة المحدودة التي كانت تمثل الطلب على هذه النوعية من العقارات على إحتياجاتها بالفعل وبدأت في العزوف عن طلب المزيد منها رغم توافر القدرة الشرائية لديها على إقتنائها بالأسعار المعروضة. وبالنظر إلى طبقتي متوسطي الدخل ومحدودي الدخل نجد أنها لا تستطيع شراء هذه الوحدات نظراً لإرتفاع أثمانها، وقد ترتب على ذلك حدوث فجوة بين نوع الوحدات السكنية المعروضة والتي تتسم بإرتفاع تكلفتها نتيجة إرتفاع تكلفة المواد الخام ونوع الوحدات السكنية المطلوبة لصالح الوحدات المعروضة.

وفي ضوء ما تقدم يتضح عدم التناسب بين نوع وحجم الطلب على المنتجات العقارية ونوع وحجم المعروض منها في السوق العقاري المصري والذي يتسم بإرتفاع تكلفة المواد الخام والأراضي وبالتالي إرتفاع أسعارها، بالإضافة إلى أن نوع وحجم المعروض من المنتجات العقارية لا يلبي إحتياجات ورغبات الطلب كماً وكيفاً، "ظاهرة الركود العقاري التضخمي" الأمر الذي يستلزم مواجهة هذه الظاهرة تجنباً للمخاطر التي يمكن أن تصيب المشروعات العقارية من عسر مالي ومن ثم نشوب أزمات مالية لا تقتصر آثارها على المشروعات العقارية فقط بل تمتد أيضاً إلى القائمين بتمويل هذه المشروعات وبالتبعية الإقتصاد القومي.

ولعل ما حدث في سوق العقارات منذ التسعينيات قد أثبت أن الإستثمار العقاري في مصر يعد قضية مركبة لها جوانبها العمرانية والإقتصادية والإجتماعية، ولها أبعادها الإنتاجية والتسويقية والتمويلية والبشرية، وما يرتبط بها من أهمية إستغلال مصادر الثروة على الوجه الأمثل، ومن ثم فقد تزايد الإدراك بأهمية تنظيم هذه السوق وخلق الآلية الكفيلة بتواصل حلقات المنظومة العقارية لترتبط مصالح كل من البائع والمشتري ومؤسسات التمويل وشركات التأمين وأسواق رأس المال على نحو يضمن حقوق كافة الأطراف في إطار قانوني.

وعلى ذلك تم إعداد وإصدار قانون خاص بالتمويل العقاري أخذا بأكثر الأنظمة تطوراً وشيوعاً في العالم، والذي يتم من خلاله تمويل تملك الأفراد للعقارات، ويضمن في الوقت نفسه الوفاء بحقوق المؤسسات الممولة.. ويتوقع الخبراء أن يعود القانون حال دقة تطبيقه بالعديد من المزايا على الأطراف المختلفة المعنية بالنشاط العقاري من خلال ما يقدمه من تسهيلات هامة لتفعيل جانب الطلب وما نص عليه من منح دعم خاص لفئة محدودي الدخل، إلى جانب تشجيعه للبنوك ومؤسسات التمويل العقاري بضخ التمويل اللازم لإنعاش هذه الصناعة الهامة مع ضمان استيفاء مستحقاتها بل والسماح لها بتدوير

أموالها بصورة أسرع من خلال آلية التوريق.. فقد قرر مجلس الشعب المصري إصدار قانون التمويل العقاري رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١ والصادر في ٢٠٠١/٦/٢٤، وكما صدرت لائحته التنفيذية رقم (١) لسنة ٢٠٠١ في ٢٠٠١/١٢/٩، حيث نص القانون في مادته الأولى في باب الأحكام العامة على: "تسري أحكام هذا القانون على نشاط التمويل للإستثمارات في مجالات شراء أو بناء أو ترميم أو تحسين المساكن والوحدات الإدارية والمنشآت الخدمية ومباني المحال المخصصة للنشاط التجاري وذلك بضمان حق الإمتياز على العقار أو رهنه رسمياً، أو غير ذلك من الضمانات التي يقبلها الممول طبقاً للقواعد والإجراءات التي تحددها اللائحة التنفيذية لهذا القانون".. ويطلق على التمويل إسم "**التمويل العقاري**" وعلى ذلك الضمان إسم "**الضمان العقاري**" وعلى العقار المحمل بحق الإمتياز أو بالرهن الرسمي أو بغير ذلك من الضمانات إسم "**العقار الضامن**" وعلى المشتري أو من حصل على التمويل في غير حالة الشراء إسم "**المستثمر**"، ويعفي قيد هذا الضمان وتجديده وشطبه من جميع الرسوم والمصروفات".

وكانت أهم مبررات إصدار هذا القانون ولائحته التنفيذية: (١)وجود زيادة في عدد العقارات التي تم تشييدها خلال فترة التسعينيات وأصبحت راكدة مما تسبب في حدوث أزمة سيولة وفي ذات الوقت لم تحل أزمة الإسكان، وبالتالي فإن تدوير هذه العجلة التي توقفت سوف يساهم في حل مشكلة السيولة، وتوفير مساكن، وتشغيل الآلاف في عمليات البناء والتشطيب. (٢)وجود نحو (٣٠) مليار جنيه متجمدة في شكل عقارات راكدة وهي التي تتحمل المسئولية عن الأزمة الإقتصادية الحالية لأن القطاع العقاري مسئول عن تشغيل العديد من القطاعات الإقتصادية الأخرى. (٣)هذا القانون يخاطب الشريحة متوسطة الدخل القادرة على دفع قسط شهري للمسكن في حدود (٥٠٠)جنيه شهرياً لمدة تصل إلى (٢٠ – ٣٠) سنة، وإن النجاح في حل مشكلة إسكان هذه الشريحة يساهم في حل (١٦%) من المشكلة. (٤)إن هذا القانون يتيح الفرصة لتمويل طويل

عقاري طويل الأجل على مدى (٢٠ – ٣٠) سنة، على عكس الإئتمان المصرفي الذي يتسم بقصر الأجل في معظمه.

إلا أنه يلاحظ أن قانون التمويل العقاري قد أعتمد في علاج ظاهرة الركود العقاري على إستخدام التمويل طويل الأجل لمدى يصل إلى (٢٠ – ٣٠) سنة بما لا يساهم في تحقيق أقصى إستفادة ممكنة من هذا التمويل نظراً لطول فترة إستثماره وتخوف البنوك التجارية من الدخول إلى مجال التمويل طويل الأجل والمخاطر التي يتعرض لها هذا التمويل مما يحد من نجاح هذا القانون، لذلك إستحدث القانون آليات تمويل جديدة تتفق مع الأعراف الدولية، وهي آلية "**التوريق**" الذي يعني الحصول على الأموال بالإستناد إلى الديون المصرفية القائمة وذلك عن طريق خلق أصول مالية جديدة أكثر سيولة والتي تتيح للشركات المتخصصة في التمويل العقاري أن تورّق أصولها في صورة سندات تقوم بطرحها في سوق المال بآجال طويلة مما يوفر سيولة جديدة تستخدم في تمويل قروض عقارية أخرى ومما يعظم الوصول إلى تحقيق الإستفادة القصوى من هذا التمويل وبأقل مخاطر ممكنة.

وقد نصت المادة رقم (١٢) من القانون (١٤٨) لسنة ٢٠٠١ على أنه "يجوز للممول أن يحيل حقوقه الناشئة عن إتفاق التمويل إلى إحدى الجهات التي تباشر التوريق وفقاً لأحكام قانون سوق المال الصادر بالقانون رقم (٩٥) لسنة ١٩٩٢ والقرارات الصادرة تنفيذاً له، وذلك بموجب إتفاق يصدر بنموذجه قرار من وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية وفقاً للشروط التي تحددها اللائحة التنفيذية وتلتزم الجهة المحال لها بالوفاء بالحقوق الناشئة من الأوراق المالية التي تصدرها في تواريخ إستحقاقها من حصيلة الحقوق المالية".. جاءت هذه المادة (١٢) لضمان حقوق حملة السندات والأوراق المالية العقارية والتي إقترضتها الحكومة حيث أوضحت هذه المادة المحورية أنه يتوقف عليها مدى إقبال

المواطنين والممولين على الإستفادة من هذا القانون، والإشارة إلى إن **نظام التوريق** نجح في الولايات المتحدة لوجود **جهات حكومية تضمن السندات** وفشل في دول أخرى بسبب غياب هذا النوع من الضمان، والتشديد على ضرورة التزام **الممول** بضمان الوفاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق المالية إلتزاماً قاطعاً دون أية شروط أو إستثناءات.

ولعل التمويل بواسطة آلية التوريق في المادة التشريعية السابقة (رقم ١٢) يعتبر من الحلول المنطقية بما يلقيه من إنعكاسات إيجابية على سوق العقارات المصري تساعد على نجاح تطبيق قانون التمويل العقاري وزيادة فعاليته في علاج ظاهرة الركود بهذا السوق وذلك من خلال تنشيط الطلب الحقيقي والذي يتصف بأنه طلب نوعي (نوع السكن المعروض لا يتوافق مع نوع المسكن المطلوب) ويتحقق ذلك من خلال: (١)المساهمة في حل **مشكلة الديون المتعثرة** لدى البنوك وذلك من خلال إستحداث الشركات المتخصصة في التوريق التي سترحل أعباء الديون العقارية إلى مشتري السندات العقارية التي ستقوم بإصدارها هذه الشركات، وسوف يؤدي ذلك إلى سداد الديون المستحقة للبنوك العقارية والتجارية مما يمكنها من إعادة إستثمار هذه المبالغ مرة أخرى في ظل قانون التمويل العقاري وهذا يساعد على تنشيط الطلب. (٢)العمل على إيجاد **سوقاً ثانوية** لضمان أموال متجددة للتمويل العقاري تساهم في تحقيق أقصى إستفادة ممكنة من التمويل المتاح وبالتالي تنشيط الطلب. (٣)العمل على حل مشكلة **إسكان الطبقة المتوسطة** والتي تمثل نحو (١٦%) من حجم سوق الطلب على الإسكان في مصر، وذلك من خلال توريق القروض العقارية التي تتولد في ظل تطبيق قانون التمويل العقاري مما يعمل على ضخ تيار جديد من السيولة توجه إلى إقراض أفراد آخرين. (٤)العمل على مساعدة **طبقة محدودي الدخل** وذلك من خلال حل مشكلة الطبقة المتوسطة الأمر الذي يؤدي إلى عدم مزاحمة هذه الطبقة لطبقة محدودي الدخل في المشروعات التي تقدمها الدولة لهم،

بالإضافة إلى أن نظام توريق الدين يساعد في نجاح **تطبيق قانون التمويل العقاري** مما يؤدي إلى القضاء على **ظاهرة الركود** الأمر الذي يؤدي إلى إنعاش **السوق العقاري وإنعاش الصناعات المرتبطة بالإستثمار العقاري** وبالتبعية **الإقتصاد القومي**، مما يؤدي إلى زيادة الموارد بالموازنة العامة للدولة وبالتالي زيادة الإستثمارات الحكومية الموجهة لدعم إسكان محدودي الدخل. هذا بالإضافة إلى إنشاء **صندوق ضمان ودعم التمويل العقاري** والذي يقوم بدعم محدودي الدخل في حدود (١٥%) من ثمن الوحدة السكنية بحد أقصى (١٠,٠٠٠ جم).

وتشجيعاً للتمويل خاصة في مجال النشاط العقاري، إتجهت الدولة إلى إتخاذ خطوات غير تقليدية، وبالإضافة إلى إصدار تعديلات تشريعية متتالية، لعل أبرزها **قانون التمويل العقاري** رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١، وقرار رئيس مجلس الوزراء رقم (١) لسنة ٢٠٠١ بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون التمويل العقاري، فقد اتخذت الحكومة **عدة إجراءات لتفعيل منظومة التمويل العقاري** في مصر أهمها ما يلي:-

- تخفيض رسوم التسجيل العقاري من (٦%) من قيمة العقار لتصل في حدها الأقصى إلى (٢٠٠٠) جنيه مصري للوحدة.
- إعفاء عقوبة التمويل العقاري من الخضوع لضريبة الدمغة النسبية.
- إلغاء كافة مصاريف التنازل عن العقارات والأراضي المخصصة لمختلف الأنشطة في المدن الجديدة.
- تحويل خطاب تخصيص الأراضي بالمجتمعات العمرانية الجديدة إلى سند قانوني قابل للتسجيل.
- استحداث "نشاط التوريق" وإضافته إلى اللائحة التنفيذية لقانون سوق رأس المال الذي يعطي الحق للممول في أن يقوم بإحالة حقوقه الناشئة عن إتفاق التمويل العقاري إلى

إحدى الجهات التي يرخص لها بمباشرة نشاط التوريق وفقاً لأحكام قانون سوق رأس المال.

- تطبيق نظام الشباك الواحد بالنسبة لصندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري.
- البدء في تنفيذ مشروع السجل العيني للعقارات المبنية.
- نشر الوعي لدى المواطنين بأهمية التمويل العقاري وإصدار دليل التمويل العقاري.
- توفير الخدمات الضرورية التي تخدم التمويل العقاري للأفراد مثل خبراء التقييم، ووكلاء التمويل العقاري، والمستشارين الماليين، وقد وضعت هيئة التمويل العقاري خطة مكثفة لتدريب القائمين على هذه الصناعة.
- قيام هيئة التمويل العقاري بإعطاء التراخيص اللازمة لمجموعة من المراجعين وسطاء التمويل وخبراء تقييم العقارات.
- إنشاء صندوق ضمان ودعم التمويل العقاري حيث أنشأت هيئة التمويل العقاري هذا الصندوق ليقوم بتقديم منحة نقدية لمشتري الوحدة تغطى (١٥%) من ثمن الوحدة بحد أقصى (١٠) آلاف جنيه للوحدة، وقد تم زيادته مؤخراً في نوفمبر ٢٠٠٧ إلى (١٥) ألف جنيه كحد أقصى لأصحاب الدخول حتى (٧٠٠) جنيه شهرياً ومازاد عن ذلك يحصل على دعم (١٠) آلاف جنيه، وسوف يتم تقسيم مبلغ الدعم إلى قسمين: (١٠) آلاف جنيه إسهاماً نقدياً في ثمن الوحدة لتخفيض ثمنها، والـ (٥)آلاف جنيه الأخرى توضع تحت حساب الوحدة وتخصص لسداد جزء من تكلفة التمويل.

الفصل الأول

سوق العقارات ومشكلة الإسكان في مصر

سوق العقارات ومشكلة الإسكان في مصر

يعتبر السوق العقاري أحد الأسواق الهامة والمؤثرة في النظام الإقتصادي والإجتماعي بصفة عامة حيث أن الحصول على مسكن يعد من الأمور الأساسية لأي فرد نظراً لما يمثله ذلك من تحقيق للاستقرار الأسري والإجتماعي.

وقد مرت سياسة الإسكان في مصر في فترات متوالية تطورت فيها النظم الإقتصادية ما بين الرأسمالية والإشتراكية ثم العودة إلى إقتصاد السوق، حيث تخلل هذه النظم تغيّرات جذرية في كافة العلاقات التي تنظم الحياة الإجتماعية وبصفة خاصة علاقة ملاك العقارات بمستأجريها حيث أدى صدور القانون رقم (١٣٦) لسنة ١٩٨١ بشأن تقنين العلاقة بين المالك والمستأجر للوحدات السكنية بشكل أثر إيجابياً لمساندة المستأجر ومنحه حقوقاً أخلّت بالعلاقة بينه وبين المالك مما دفع الكثير من الملاك إلى **عدم تأجير** ما يملكون من وحدات سكنية وإذا اضطر إلى ذلك واتجه إلى تعويض الأثر السلبي لهذه العلاقة بفرض ما يسمى بـ "خلو الرجل" مما أثر سلباً على سوق العقار في مصر.. واتجه ملاك العقارات إلى نظام **التمليك** بدلاً من الإيجار مما أدى إلى القضاء على ظاهرة تأجير الوحدات السكنية وإعتماد السوق العقاري على إقامة وحدات سكنية لمن يرغب.. وهنا ظهرت طبقة من محدودي الدخل غير قادرة على تلبية إحتياجاتها السكنية الضرورية لعدم وجود المقدرة المالية على دفع قيمة الوحدات المعروضة للبيع، مما أدى إلى وجود وحدات معروضة يتعذر على أصحابها تسويقها، ومما ترتب عليه إضطراب وركود السوق العقاري على الرغم من وجود طلب مكبوت لدى الجمهور نظراً لإرتفاع تكلفة الوحدات السكنية المعروضة (إسكان متميز) بالمقارنة بالمطلوب منها خاصة الإسكان الإقتصادي، الأمر الذي تطلب ضرورة البحث عن آلية قادرة على إقتحام تلك المشكلة بهدف توفير الوحدات السكنية الملائمة والمناسبة للمستويات المختلفة من المواطنين بصفة عامة ومحدودي الدخل بصفة خاصة.. إن الطفرة الكبيرة التي شهدتها السوق العقارية المصرية

خلال العقود الثلاثة الماضية، والتي جعلتها على رأس الإستثمارات التي تدر أعلى وأسرع عائد من الربحية، كان نتيجتها أن إجتذبت الكثير من رؤوس الأموال التي كانت موجهة إلى أنشطة إقتصادية أخرى سواء كان أصحاب هذه المشروعات من المتخصصين في مجالات الإستثمارات العقارية أم من غيرهم، لذا فقد كان من الطبيعي أن تتجه رؤوس الأموال إلى صناعة البناء والتشييد التي كانت من أولويات وإهتمامات معظم المستثمرين الذين تسابقوا في إقامة المشروعات الإسكانية المتميزة والفيلات سواء داخل المدن القائمة أو الجديدة بالقرى السياحية للشريحة القادرة من المشترين لتحقيق أعلى قدر من الربحية لا تحققه المساحات الصغيرة أو ذلك النوع من مشروعات الإسكان الذي يناسب محدودي الدخل.. ومن هنا فإن العشوائية وإقامة المشروعات التي تعتمد على أسلوب التقليد والمحاكاة والتي إستهدفت تحقيق الربح السريع من وراء إقامة آلاف المشروعات التي إحتلت من بينها إقامة الوحدات الفاخرة نسبة ملحوظة لم تكن محل طلب حقيقي، فضلاً عن إغراق السوق بالآلاف من الوحدات السكنية على مختلف مستوياتها سواء داخل المدن أو بالمجتمعات الجديدة.. وإنعكست حالة السوق، فبعد أن إستفحلت مشكلة الإسكان كنتيجة طبيعية للزيادة الكبيرة والسريعة في عدد السكان أصبح عرض الوحدات السكنية لا يقابله الطلب المناسب، وتجمدت رؤوس الأموال، وإتسعت دائرة الديون المتعثرة لدى البنوك التجارية والعقارية إزاء حالة الركود العامة وضعف معدلات التسويق التي تسود السوق العقارية نتيجة ضعف القدرات المالية لدى النسبة الغالبة من المواطنين الراغبين في الشراء من جانب، وإرتفاع أثمان الوحدات المعروضة من جانب آخر.

ويمكن القول أن السوق العقاري المصري أصبح حالياً يجمع بين عديد من المتناقضات تتمثل في وجود طاقات معطلة واحتياجات فعلية يمكن أن تبعث الحركة في السوق إلا أنها لا تجد احتياجاتها من التمويل اللازم، وفي نفس الوقت يوجد الآلاف من الوحدات السكنية التي تعثر تسويقها رغم وجود الحاجة الشديدة لها من جانب من

المواطنين الذين تعجز قدراتهم المالية عن تحقيق حصولهم على تلك الوحدات. ويرجع ذلك إلى إصدار الحكومات المتعاقبة مجموعة من التشريعات المنظمة لأعمال البناء والهدم، والعلاقة بين المالك والمستأجر والتي إستهدفت أساساً تحقيق العدالة الإجتماعية بين طوائف الشعب المختلفة والإنحياز للفئات محدودة الدخل، وهو ما أدى إلى تراجع مساهمة القطاع الخاص في قطاع الإسكان وبالتالي إنخفض المعروض من الوحدات السكنية خاصة ما يتعلق بالإسكان للطبقات المتوسطة ومحدودة الدخل.. وقد تفاقمت المشكلة خلال العقود الماضية نتيجة لأسباب كثيرة أهمها: - تزايد أسعار أراضي البناء بصورة كبيرة نتيجة للتناقص المستمر في المتاح منها وتزايد الطلب عليها نتيجة للزيادة السكانية الكبيرة خاصة للإستعمالات الإستثمارية. –الإرتفاع النسبي في تكلفة بناء الوحدات السكنية بدرجة تفوق القدرة الإقتصادية لمعظم فئات الشعب ذوى الدخول المتوسطة والمحدودة. –الزيادة السكانية الكبيرة حيث تضاعف عدد السكان خلال الخمسين عاماً الماضية أكثر من ٣ مرات. –إنشاء العديد من القواعد الصناعية على حدود المدن الكبرى وتوافر فرص العمل بها مما شجع على تزايد الهجرة الداخلية من الريف للحضر. –كذلك تركز كافة الجامعات التي تم إنشاؤها وتوفر فرص العمل الحكومي في المدن مما ساهم في زيادة الهجرة الداخلية من الريف الذي أصبح برقعته الزراعية الثابتة وعائد الزراعة المتناقص طاردا للسكان. –تعدد التشريعات المنظمة للإسكان والعلاقة بين المالك والمستأجر والتي إنطلق معظمها من منظور سياسي. –طول وتعقيد إجراءات إستخراج تراخيص المباني. –التخطيط غير المدروس للإرتفاعات وإصدار القرارات المنظمة لذلك دون مراعاة أسعار الأراضي المرتفعة والنادرة. ظهور وإنتشار نظام التمليك الذي لا يناسب فئات كبيرة من المواطنين، وإختفاء الإيجار.

وقد ظهرت عدة آثار ونتائج سلبية لسياسات الإسكان في مصر كان من أهمها: خروج الإستثمار الخاص من السوق العقاري لإسكان محدودي الدخل وأصبحت مسئولية

الإسكان في مجملها ملقاة على عاتق الحكومة. - عدم التوازن بين شرائح المجتمع حيث أدت سلسلة قوانين تخفيض وتحديد القيمة الإيجارية إلى حدوث خلل إجتماعي تمثل في غياب العدالة بين شرائح المجتمع المختلفة، حيث صدرت هذه القوانين منحازة بصورة واضحة لصالح المستأجر على حساب المالك، مما أدى إلى خلق وضعين يحملان تناقضات كبيرة هما:- (١) سكن العديد من المستأجرين في وحدات سكنية فاخرة لسنوات طويلة في الأحياء الراقية بمقابل ضئيل، بينما يدفع فقراء المجتمع إيجارات مرتفعة بوحدات صغيرة بأحياء عشوائية. (٢)من التناقض الواضح معاناة الكثير من الملاك من الفقر حيث يملكون عقارات تقدر بملايين الجنيهات في حين يبلغ عائدها بضعة عشرات من الجنيهات شهرياً. - سوء توزيع الوحدات السكنية على الأسر المصرية حيث أدت قوانين تخفيض وتحديد الإيجار والإتجاه العام نحو التمليك بدلاً من التأجير إلى توزيع غير متكافئ للوحدات السكنية على شرائح المجتمع بدخولها المختلفة. - ظاهرة الوحدات السكنية المغلقة حيث ساهمت التشريعات السابقة أيضاً الخاصة بتجميد الإيجار وإستمرارية عقود الإيجار إلى نشأة ظاهرة هذه الوحدات السكنية المغلقة والتي تضم ثلاثة مجموعات: (١) وحدات سكنية لم يتمكن مالكوها من بيعها لإرتفاع قيمتها البيعية، كما أنهم يحجمون عن تأجيرها حتى لا تقع تحت قوانين تحديد الإيجار وإستمرارية العقد، لذلك يفضل الملاك تركها شاغرة حيث تزداد القيمة عام بعد عام. (٢)وحدات سكنية مؤجرة يحتفظ بها مستأجروها دون أن يشغلوها لسبب أو لآخر مثل الهجرة إلى الخارج أو العمل في دول مجاورة أو مدينة أخرى داخلياً وذلك لإنعدام قيمتها الإيجارية. (٣)وحدات سكنية قام الآباء بشرائها لكي تكون متاحة لأبنائهم عند كبرهم وتكوين أسر جديدة خاصة بهم.

ويرتبط سوق العقارات في مصر إرتباطاً قوياً **بالإحتياجات الأساسية** للإنسان بإعتباره إنساناً، **وبإحتياجاته الإجتماعية** باعتباره فرد بالمجتمع، **وبإجتياجاته التطلعية** باعتباره باحث عن الأفضل والأحسن، وبالتالي فإن **خصائص السوق العقاري المصري**

تدور حول ثلاث جوانب: (١) **المأوى والسكن** الذي هو لصيق بالإحتياجات الأساسية للإنسان. (٢)**الإنتمـاء** لمجتمع معين والذي هو مرتبط بالولاء والإنتماء للمجتمع. (٣)**الإرتقاء الذاتي** والذي هو مرتبط بالطموح والإهتمام الخاص بالفرد.

ويظهر التناقض واضحاً بسوق العقارات عند النظر إلى كثرة المعروض وإرتفاع الأسعار، وكذلك كثرة الطلب وقلة الشراء. ولذلك فمن الغريب إجتماع المتناقضان، وصار السوق العقاري المصري يتسم بصفات مميزة أهمها: (١)قلة المعروض من الوحدات العقارية التي يحتاج لها السوق بشدة وهي الوحدات الشعبية الإقتصادية وإسكان محدودي الدخل والتي تتميز بإنخفاض تكلفتها وإنخفاض أسعار بيعها وإزدياد معدلات الطلب عليها.(٢)زيادة المعروض من العقارات التي لا يحتاج إليها السوق من الوحدات الفاخرة والمتميزة وفوق المتوسطة لدرجة تزيد عن الحاجة الفعلية للسكان. (٣)الندرة في أماكن جغرافية ومساحات متميزة يمكن تحقيقها لسكن الطبقة العليا من المجتمع والتي تبحث عن الإنفراد والخصوصية. (٤)عناصر الجذب الرئيسية للعقار يختلف من عقار لآخر من حيث مدى توافقه مع إحتياجات ورغبات وقدرات المستهلك الشرائية، لذلك فإن العقار المناسب حالياً قد يصبح غير ذلك غداً. (٥)دائماً العقار يرتبط داخلياً بتطلعات الفرد وحاجته للمأوى والإنتماء لمجتمع معين.

إن الكساد الذي أصاب سوق العقارات في مصر كان له أثر كبير على جميع أوجه النشاط الإقتصادي في مصر، وكان تأثيره واضحاً في التراجع الحاد لأسعار الأسهم في البورصة المصرية، بالإضافة إلى وجود نقص كبير في الوحدات العقارية المطلوبة للسكن وذلك مع الزيادة السنوية لأعداد المواطنين، حيث توجد الآلاف من الوحدات السكنية والإدارية الغير مستغلة والتي تبحث عن مشترين لها، خاصة وأن الطبقة المتوسطة في مصر قد يكون لديها القدرة المالية لتسديد قسط شهري مرتفع ولكن ليس لديها القدرة لدفع ثمن الوحدة السكنية بالكامل فورياً.

ولهذا، لابد من **إعادة تنظيم السوق العقاري**، وضرورة إستحداث آليات لتمويل شراء وبيع العقارات على آجال طويلة، وإيجاد أساليب وأدوات للتمويل العقاري تتناسب مع حجم ونوعية القطاع العقاري وطبيعة التدفقات النقدية والتي تحتاج لفترة سداد طوية.. إن الإستثمار العقاري يعتبر من أهم الإستثمارات جذباً للمواطنين، ولهذا تكتسب القروض العقارية أهمية خاصة في مجال تمويل العقارات على إختلاف أنواعها بحيث تراعى ظروف المتعاملين من حيث مرونة السداد وطول مدته لتتناسب مع التدفقات النقدية لهؤلاء المتعاملين من المشترين.

إن **سرعة تفعيل منظومة التمويل العقاري** يمكّن من إعادة الحياة وتنشيط سوق العقارات الراكدة بما ينعكس على تنشيط بقية قطاعات النشاط الإقتصادي المختلفة، خاصة وأن الإقتصاد المصري لديه الكثير من الثروات والموارد.. وتضم **محاور تنشيط سوق العقارات** في مصر ما يلي: (١) **السياسات الإقتصادية اللازمة لتنشيط السوق العقاري**، وتشمل: سياسة إنكماشية قائمة على تقليل المعروض من الوحدات العقارية خاصة عند تراجع الطلب وتحويله إلى أماكن أخرى خارج البلاد. – سياسات توسعية تناسب إرتفاع الطلب وإزدياده. – سياسات صانعة للسوق تعتمد على المستهلك من الشركات والمشروعات التي تماس أعمالاً وترغب في إمتلاك مقر إداري. (٢) **السياسات التسويقية لتنشيط السوق العقارية** ليس فقط من خلال ترويج العقارات القائمة أو إشباع إحتياجات ورغبات العملاء ولكن من خلال صناعة العميل (خلق الطلب) عبر صناعة مناطق إسكانية متخصصة. (٣)**السياسات الإدارية لتنشيط السوق العقاري**، وتشمل: –سياسة التخطيط الإستراتيجي القائم على إيجاد مناطق وتجمعات متكاملة قائمة على الجذب والإبهار. –سياسات التحفيز والتوجيه. –سياسات المتابعة والرقابة. (٤) **السياسات المالية والتمويلية اللازمة لتنشيط السوق العقاري. (٥)السياسات الإنتاجية اللازمة لتنشيط السوق العقاري.**

وبالإضافة إلى ما تقدم، فإنه يجب وضع **إستراتيجية واضحة ومحددة لحل مشكلة الإسكان** في مصر والتي يمكن أن تتكون من العناصر التالية: (١) تخطيط نسبة النمو السكاني. (٢)الحد من الهجرة إلى المراكز الحضرية. (٣)تخطيط المدن والقرى والأقاليم بشكل مدروس. (٤)تسريع عملية تهيئة الأراضي الصالحة للسكن (ولكن ليس على حساب الأراضي الزراعية). (٥)إعداد تصميمات ومواصفات نموذجية أقل تكلفة. (٦)الحد من التبذير في الإنفاق على السكن وتقليل التوجه نحو المساكن الفاخرة. (٧)تشجيع بناء المجتمعات السكنية والقرى العصرية. (٨)تشجيع القطاع الخاص على بناء المساكن.

كذلك، فإنه لقيام **سوق تمويل عقاري سليم وناجح** لابد من توافر العناصر التالية: (١)إستقرار الوضع الإقتصادي. (٢)إجراءات تسجيل واضحة ومختصرة وغير مكلفة، بالإضافة إلى ثروة عقارية مسجلة. (٣)توافر إطار قانوني دقيق لضمان سرعة وسلامة التنفيذ على العقار وضمان حقوق المقرضين. (٤)توافر الكوادر البشرية المدربة وذات الخبرة بمجال التمويل العقاري لضمان تقديم أعلى مستوى من الخدمات للسوق. (٥)توعية الجمهور والمستثمرين بمفاهيم التمويل العقاري. (٦)تنوع وسائل إعادة التمويل الخاصة بشركات التمويل العقاري. (٧)آليات تحفيز متنوعة لتشجيع المتعاملين في مجال التمويل العقاري.. ويعزز ذلك أن من أهم مزايا نظام التمويل العقاري أنه يحقق تيسيراً في التعامل ويسمح بإتساع نطاق المستفيدين منه لما يقدمه من أحكام يقوم فيها التمويل على الضمان العقاري فيحقق ميزة الضمان للممول، وميزة القدرة في الحصول على المسكن الملائم وفي الزمن المناسب للمشترى (للمستثمر) حسبما جرى به نص القانون. وقد قطعت البنوك والمؤسسات العقارية شوطاً كبيراً في هذا المجال محكومة ببعض النصوص الواردة في قوانين متفرقة، ولأن هذه القوانين لم تكن معدة أصلاً لتنظيم أحكام التمويل العقاري فقد واجه الممول والمستثمر مشاكل كبيرة في التطبيق كانت عائقاً دون قيام

مؤسسات التمويل بدورها في تنظيم هذا النوع من النشاط، ولذلك كان البحث عن تشريع جديد لإعادة التوازن إلى السوق العقاري المصري.. وصدر القانون رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١ بشأن التمويل العقاري في ٢٠٠١/٦/٢٤ (والمعدل بالقانون رقم ١٤٣ لسنة ٢٠٠٤) ولائحته التنفيذية بقرار مجلس الوزراء رقم (١) لسنة ٢٠٠١ في ٢٠٠١/١٢/٩ (والمعدل بالقرار رقم ٤٦٥ لسنة ٢٠٠٥ في ٢٠٠٥/٣/٢٢). وقد تحددت **الجهات المختصة بمزاولة النشاط العقاري في الآتي:** (١)الأشخاص الإعتبارية العامة التي يدخل هذا النشاط ضمن أغراضها. (٢)شركات التمويل العقاري التي يرخص لها وفقاً لأحكام قانون التمويل العقاري. (٣)والبنوك المسجلة لدى البنك المركزي فيجوز لها أن تزاول نشاط التمويل العقاري دون إشتراط القيد لدى الجهة الإدارية المختصة ودون أن تخضع لإدارتها ولرقابتها إذ تظل خاضعة لرقابة وإشراف البنك المركزي المصري دون غيره من جهات الرقابة.

ومنذ عام ٢٠٠٦ شهد السوق العقاري المصري نمواً كبيراً مما أدى إلى إرتفاع أسعار العقارات بشكل غير مسبوق ويرجع ذلك إلى: -**إرتفاع أسعار الأراضي** بالمدن الجديدة خاصة بعد إجراء مزايدات عليها من جهاز كل مدينة الأمر الذي أدى بها إلى أسعار لم تشهدها من قبل، ويرجع ذلك أساساً إلى دخول الشركات العربية (مثل أعمار وداماك وأملاك) إلى السوق المصرية للإستفادة من الطفرة التي يشهدها هذا القطاع وذلك إلى جانب أربعة شركات مصرية تعمل في نظام التمويل العقاري (شركة التعمير للتمويل العقاري – الشركة المصرية للتمويل العقاري – الشركة المصرية لإعادة التمويل العقاري – شركة تمويل للتمويل العقاري). -**إرتفاع أسعار مواد البناء** مثل الحديد الذي إرتفع عالمياً لزيادة الطلب عليه في الكثير من الدول، وإرتفاع أسعار الأسمنت في مصر وتوجيه جزء كبير من الإنتاج إلى الخارج وبيع الأسمنت في مصر بنفس سعر السوق العالمي دون مراعاة لأهمية هذه السلعة لكثير من المصريين وتأثيرها على أسعار العقارات. -**زيادة**

الطلب على العقارات نتيجة لتجاوز حالة الركود الإقتصادي الأمر الذي أدى إلى زيادة الطلب على الأراضي لبناء وحدات جديدة.

وقد إرتفعت قيمة الإستثمارات المنفذة في القطاع العقاري المصري بشكل كبير خلال السنوات الأخيرة حيث بلغت (١٥,١) مليار جنيه عام ٢٠٠٧/٢٠٠٦ مقابل (١٤,٧) مليار جنيه عام ٢٠٠٦/٢٠٠٥ ومقابل (١١,٢) مليار جنيه عام ٢٠٠٥/٢٠٠٤ ومقابل (٨,٤) مليار جنيه عام ٢٠٠٤/٢٠٠٣. ويعتبر القطاع الخاص هو المستثمر الرئيسي في هذا القطاع حيث يتراوح نصيبه من إجمالي الإستثمارات المنفذة بين (٩٣,٤% - ٩٦,٦%).

وقد بلغت مساهمة القطاع العقاري في الناتج المحلي الإجمالي المصري نحو (٥%) عام ٢٠٠٧/٢٠٠٦ مقابل (٤,٦%) عام ٢٠٠٦/٢٠٠٥. وقد حقق قطاع التشييد والبناء طفرة ملحوظة في معدلات نموه ليبلغ معدل النمو نحو (١٦%) عام ٢٠٠٧/٢٠٠٦ مقابل (١٤%) عام ٢٠٠٦/٢٠٠٥ ومقابل (٥%) عام ٢٠٠٥/٢٠٠٤.

ومن المتوقع أن يحقق قانون التمويل العقاري **مزايا** عديدة لعل من أهمها: (١)تنشيط السوق العقارية الأولية أي سوق الوحدات الجديدة. (٢)تنشيط أداء شركات المقاولات والإسكان في بيع مخزونها من الوحدات السكنية.(٣)تحريك الجمود الذي أصاب سوق العقارات الفاخرة وفوق المتوسطة والتي ينحصر الطلب عليها في فئة تستطيع تحمل قيمة أقساط مرتفعة وينقذ شركات الإستثمار العقاري التي تكبدت خسائر هائلة بسبب حالة الركود. (٤)قدرة البنوك على تحصيل مستحقاتها لدى شركات التشييد والبناء والإسكان. (٥)ظهور أنشطة كثيرة مكملة لنشاط التمويل العقاري ومنها الوساطة والتقييم والوكالة والتأمين، كما يضيف نشاط التوريق لسوق المال، ويساهم في خلق فرص توظيفية جديدة. (٦) تحسين المحافظ المالية للبنوك وشركات التمويل، والعمل على إعادة تدوير الأموال

وتنشيط سوق السندات بصفة خاصة وسوق رأس المال بصفة عامة. (٧) سيكون لنظام التمويل العقاري مردود إقتصادي مؤثر على التنمية الإقتصادية للعديد من المهن والحرف المرتبطة به، والمتشابكة معه. (٨)تنشيط سوق الأوراق المالية في عدة نقاط بصورة غير مباشرة على النحو التالي: تحسين أوضاع الربحية والسيولة بالنسبة لأسهم قطاع الإسكان المتداولة بعد تطبيق القانون سيؤدي إلى تنشيط حركة التداول والتعامل على الأسهم في القطاع. – تنشيط قطاعات إقتصادية أخرى مثل مواد البناء والمقاولات والأسمنت سيؤدي بالضرورة لنشاط أسهمها المتداولة في البورصة. – ضخ أوراق مالية جديدة في البورصة نتيجة التوريق العقاري وذلك نتيجة تكوين شركات جديدة على الساحة مثل شركات التمويل العقاري وشركات الوكالة العقارية، أو بالنسبة لصكوك التمويل التي ستصدر عن شركات التوريق العقاري بضمان محفظة الأصول العقارية المحولة حقوق الرهن لصالحها في الأجل المتوسط.

وعلى الرغم من بدء العمل بقانون التمويل العقاري إعتباراً من ٢٠٠١/٩/٢٥، إلا أن التطبيق العملي للقانون يستلزم مزيداً من الوقت لإعداد **البنية الأساسية** اللازمة لتطبيقه، فإذا كان القانون قد وضع اللبنات الأولى لمنظومة التمويل العقاري فإن إكتمال حلقات تلك المنظومة تستلزم ما يلي: وضع الأطر المؤسسية موضع التنفيذ، وتشمل جميع المؤسسات التي ستبنى وتسوق وتمول وتنظم سوق العقارات. – توفير رؤوس أموال كبيرة. –تهيئة سوق رأس المال وتعديل القانون الخاص بها. – زيادة طاقات مكاتب الشهر العقاري وغيرها من الخطوات الهامة. – نشر فكر ومفاهيم الثقافية الإستثمارية الجديدة التي عرفها السوق العقاري المصري منذ صدور قانون التمويل العقاري رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١ ولائحته التنفيذية.

الفصل الثاني

الإطار التشريعي والمؤسسي للتمويل العقاري في مصر

١- الإطار التشريعي للتمويل العقاري

٢- الإطار المؤسسي للتمويل العقاري

الإطار التشريعي والمؤسسي للتمويل العقاري في مصر(*)

١- الإطار التشريعي للتمويل العقاري

صدر قانون التمويل العقاري رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١ في ٢٠٠١/٦/٢٤، كما صدرت لائحته التنفيذية رقم (١) لسنة ٢٠٠١ في ٢٠٠١/١٢/٩.

وقد نص القانون في المادة (١) على أن "تسري أحكام هذا القانون على نشاط التمويل للإستثمارات في مجالات شراء أو بناء أو ترميم أو تحسين المساكن والوحدات الإدارية والمنشأت الخدمية ومباني المحال المخصصة للنشاط التجاري وذلك بضمان حق الإمتياز على العقار أو رهنه رسمياً، أو غير ذلك من الضمانات التي يقبلها الممول طبقاً للقواعد والإجراءات التي تحددها اللائحة التنفيذية لهذا القانون".. "ويطلق على التمويل أسم "التمويل العقاري" وعلى ذلك الضمان إسم "الضمان العقاري" وعلى العقار المحّمل بحق الإمتياز أو بالرهن الرسمي أو بغير ذلك من الضمانات إسم "العقار الضامن" وعلى المشتري أو من حصل على التمويل في غير حالة الشراء أسم "المستثمر"، ويعفي قيد هذا الضمان وتجديده وشطبه من جميع الرسوم والمصروفات".

ويتمثل **الهدف الأساسي** لمنظومة التمويل العقاري في ضبط إيقاع السوق العقاري، وهذا يتضمن تحقيق **الإهداف الفرعية** التالية: (١)خلق الطلب الفعال في السوق العقاري. (٢)تحقيق الفائدة لكل طرف من أطراف منظومة التمويل العقاري: (أ)أطراف إتفاق التمويل العقاري: في حالة الشراء (المشتري؛ المستثمر؛ البائع؛الممول) وفي الحالات الأخرى (المستثمر، الممول، المقاول). (ب)الجهات التي تقوم بالتشييد والبناء. (ج)البنوك (العادية والمتخصصة). د-شركات التأمين. (هـ)رجال الأعمال. (و)جهات التوريق. (ز)المستثمر النهائي. (ح)آخرون مرتبطون بالسوق العقاري سواء بصورة مباشرة

(*) راجع الملاحق أرقام (١، ٢ ، ٣) بالكتاب.

أو غير مباشرة. (٣)التركيز على مبدأ التخصص، بمعنى إلغاء التدخل في الأدوار وذلك بالنسبة لكل من له **صلة بالسوق العقاري،** (الخبراء – شركات التمويل – شركات البناء – البنوك – شركات التأمين – رجال الأعمال .. الخ). (٤)تنشيط الإقتصاد المصري وذلك عن طريق: (أ)توفير السيولة النقدية (لشركات البناء – البائع). (ب)دعم الإئتمان (التمويل) للمشتري. (ج)تنشيط الأنشطة والمهن المرتبطة بالسوق العقاري (حوالي ١٠٠ نشاط مرتبط بالسوق العقاري، ومئات المهن المرتبطة بهذه الأنشطة). (د)تشجيع المنافسة ومنع الإحتكار. (هـ)تحقيق المشاركة الفعالة من جميع أطراف منظومة التمويل العقاري في شحن قاطرة النشاط العقاري لتقوم بدورها في تنمية الإقتصاد المصري.

٢- الإطار المؤسسي لمنظومة التمويل العقاري :

يحتوي قانون التمويل العقاري على (٨) أبواب و(٥٦) مادة تمثل الإطار القانوني المناسب لعملية إقراض الأموال لإستثمارها في شراء المساكن الخاصة والوحدات الإدارية والمباني والمحال المخصصة للنشاط التجاري أو في تمويل بنائها أو ترميمها أو تحسينها وذلك بضمان رهن تلك العقارات بما ييسر الإجراءات المتصلة بهذا النشاط، ويقيم التوازن المنشود بين مصالح **كافة الأطراف المشتركة.** والجهة الإدارية المنوط بها الإشراف على نشاط التمويل العقاري وهي الإدارة المختصة بشئون التمويل العقاري والتي أطلق عليها "**الهيئة العامة للتمويل العقاري**"، وتختص بالإشراف على حسن تنفيذ القانون والترخيص لشركات التمويل العقاري بالعمل. وقد صدر القرار الجمهوري رقم (٢٧٧) لسنة ٢٠٠١ بإنشاء الهيئة، كما نص على إنشاء **صندوق ضمان ودعم التمويل العقاري** يختص بمجال بيع المساكن لذوي الدخول المنخفضة بموجب القرار الجمهوري رقم (٤) لسنة ٢٠٠٣. (*)

(*) راجع الملحق رقم (٥) بالكتاب.

وقد حدد القانون **الجهات التي يجوز لها مزاولة نشاط التمويل العقاري** وفقاً لأحكامه وبعد القيد في سجل تعده الجهة الإدارية لهذا الغرض وهي:-

(١) **الأشخاص الإعتبارية العامة** التي يدخل هذا النشاط ضمن أغراضها.

(٢) **شركات التمويل العقاري** التي يرخص لها وفقاً لأحكام قانون التمويل العقاري.

(٣) **البنوك المسجلة لدى البنك المركزي المصري**، ويجوز لها مزاولة نشاط التمويل العقاري دون إشتراط القيد لدى الجهة الإدارية المختصة ودون أن تخضع لإدارتها ولرقابتها، إذ تظل خاضعة لإشراف ورقابة البنك المركزي المصري دون غيره من جهات الرقابة .

وتتمثل أهم **مكونات منظومة التمويل العقاري** فيما يلي:

١- **الغرض من التمويل العقاري :** أتاح القانون منح التمويل للإستثمار في مجالات شراء أو بناء أو ترميم أو تحسين المساكن والوحدات الإدارية والمنشآت الخدمية ومباني المحال المخصصة للنشاط التجاري وذلك بضمان رهن العقار رهناً رسمياً دون أي رسوم أو نفقات مقابل قيد الرهن وتجديده وشطبه. ويعد الإعفاء من هذه الرسوم ميزة وفرها القانون للمستثمر الذي كان يتحمل برسوم قيد حق الإمتياز أو الرهن وكافة المصروفات التي تتطلبها إجراءات الشهر العقاري.

٢- **إنشاء الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري**(*): وهي هيئة رقابية تعمل على ضبط إيقاع التمويل العقاري في مصر، وذلك عن طريق وضع الضوابط التي تكفل كفاءة سوقه ومتابعة نشاطه، خاصة الإشراف والرقابة على كل من شركات التمويل العقاري عند قيامها بممارسة نشاط التمويل العقاري، وكذلك **صندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري** عند ممارسته لهذا النشاط بالنسبة لمحدودي الدخل.

(*) راجع الملحق رقم (٤) بالكتاب.

ويتحدد **غرض الهيئة** في القيام على شئون التمويل العقاري والإشراف على حسن تنفيذ قانونه، ومتابعة نشاطه ورقابته والعمل على تنمية وإتخاذ الإجراءات والتدابير التي تكفل كفاءة سوقه والحفاظ على حقوق المتعاملين.

وتشمل **إختصاصات الهيئة :** (أ)رسم السياسات العامة التي يتطلب توجيه نشاط التمويل العقاري تطبيقها في ضوء أحكام قانون التمويل العقاري. (ب)إعداد وإمساك جداول تقيد بها أسماء خبراء التقييم المشار إليهم في قانون التمويل العقاري، والإشراف على نشاطهم. (ج)إعداد وإمساك جداول تقيد بها أسماء الوكلاء العقاريين المنصوص عليهم في القانون المذكور، والإشراف على نشاطهم. (د)إعداد وإمساك جداول تقيد بها أسماء الوسطاء العقاريين المنصوص عليهم في القانون، والإشراف على نشاطهم. (هـ)الترخيص لشركات التمويل العقاري بمزاولة نشاطها ومتابعة أعمالها ورقابتها. (و)البت في طلبات إندماج شركات التمويل العقاري أو توقف نشاطها أو تصفيه أصولها كلها أو الجزء الأكبر منها. (ز)إعداد نماذج الشروط الأساسية للتمويل العقاري. (ح)تمكين كل ذي شأن من الإطلاع على ما يتوفر لدى الهيئة من السجلات والتقارير والمستندات وغيرها من الأوراق المتعلقة بنشاط التمويل العقاري أو الحصول على مستخرجات رسمية منها، وذلك دون الإخلال بأحكام القوانين المنظمة لسرية المعلومات، ووفقاً للقواعد والإجراءات التي تقررها اللائحة التنفيذية للقانون المشار إليه، ومقابل الرسم الذي تحدده هذه اللائحة. (ط) توفير ونشر المعلومات والبيانات الكافية عن نشاط التمويل العقاري.

وتتمثل أهم متطلبات الهيئة خلال المرحلة القادمة فيما يلي:(١)تطوير الإدارة القائمة وإستحداث إدارات جديدة لمواكبة تطورات سوق التمويل العقاري. (٢)تطوير البنية الأساسية للهيئة وإستغلال الإمكانيات المتاحة. (٣)تشكيل مجموعات عمل تنفيذية من ذوي الخبرة لكل قطاع مؤثر في منظومة التمويل العقاري. (٤)جذب الكوادر البشرية المميزة للعمل على تطوير الهيكل الإداري والفني للهيئة. (٥)تدريب العاملين بإستخدام

أحدث وسائل التدريب للنهوض بالمستوى الفني للهيئة. (٦)الإعتماد على تكنولوجيا المعلومات في تطوير سبل العمل الداخلي والخارجي للهيكل. (٧)توصيف جديد لدور الهيئة كجهة وحيدة مانحة لتراخيص ممارسة المهنة المتعلقة بسوق التمويل العقاري. (٨)تنمية الموارد المالية للهيئة تمهيداً لتحويلها لمؤسسة ذاتية التمويل خلال بضع سنوات.

وتضم خطة العمل الإستراتيجية للهيئة ما يلي:

(أ) **البنية التحتية لسوق التمويل العقاري**، وتشمل: (ا)مجال التقييم العقاري. (٢)مجال الأبحاث والإحصاءات. (٣)مجال المعايير الخاصة بالعمليات الإئتمانية. (٤)مجال التسجيل العقاري. (٥)مجال معايير أخلاقيات مهن التمويل العقاري. (٦)مجال الوسطاء العقاريين. (٧) مجال نظم المعلومات.

(ب) **تطوير سوق التمويل العقاري** ، ويشمل ذلك ما يلي : (١)التعاون مع الجهات العالمية. (٢)مجال التحالفات الإستراتيجية. (٣)مجال التأمين ضد مخاطر التمويل. (٤)مجال وسائل التمويل. (٥)مجال أدوات التمويل. (٦)مجال التوعية بمفاهيم التمويل العقاري. (٧)مجال التدريب. (٨)مجال حماية المستثمر.

٣- **معايير مزاولة نشاط التمويل العقاري**، وأهمها: (أ)يجب أن تكون إجراءات التمويل واضحة ومحددة على نحو يكفل معرفة المستثمر بحقوقه وإلتزاماته. (ب)لا يجوز التمويل بأكثر من (٩٠%) من قيمة العقار. (جـ)يتولى تحديد قيمة العقار أحد خبراء التقييم المقيدة أسماؤهم في جداول الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري. (د)لا يجوز للممول منح تمويل لمستثمر واحد وزوجه وأقاربه حتى الدرجة الرابعة بما يجاوز (١٠%) من رأسماله. (هـ)إذا تم منح التمويل بضمان دخل المستثمر فلابد أن يتم إثبات الدخل بشهادات رسمية. (و)لا يجوز أن يزيد قسط التمويل على (٤٠%) من مجموع دخل المستثمر من غير ذوي الدخول المنخفضة.

٤- ضوابط وضمانات إتفاق التمويل العقاري (في حالة الشراء).

(١) **ضمانات التمويل في حالة أن العقارات مسجلة:** (أ)البائع يحصل على ثمن العقار نقداً وفوراً (١٠% على الأقل من المشتري و٩٠% على الأكثر من الممول). (ب)يقوم البائع بتحويل حقوقه قبل المشتري إلى الممول (باقي المبلغ النقدي مضافاً إليه تكلفة التمويل) حتى قيام المشتري بسداد كامل الثمن. (جـ)يلتزم البائع بتسجيل العقار بإسم المشتري خالياً من أي حقوق عينية على الغير. (د)على المشتري الإلتزام بسداد أقساط التمويل للممول في المواعيد المحددة. (هـ)يلتزم المشتري بقيد حق إمتياز الثمن المحالة أقساطه إلى الممول، وذلك ضماناً للوفاء بها. (و)يجوز للمشتري التصرف في العقار الضامن، وذلك بالبيع أو الهبة أو غيرها من التصرفات، أو ترتيب أي حق عيني عليه، وذلك بعد موافقة الممول وبشرط أن يقبل المتصرف إليه الحلول محل المشتري في الإلتزامات المترتبة على إتفاق التمويل... ويجوز للمشتري تأجير العقار الضامن أو تمكين غيره من الإنفراد بشغله وذلك بعد الحصول على موافقة الممول، وللممول أن يشترط حوالة الحق في أجرة العقار أو مقابل شغله وذلك وفاءاً لمستحقاته.

(٢) **ضمانات التمويل في حالة أن العقارات غير مسجلة:** إذا كان العقار محل التوريق غير مسجل بإسم البائع يجوز للممول أن يقبل ضماناً للتمويل ما يلي: (أ)رهن أصول عقارية مملوكة للمستثمر أو لغيره. (ب)كفالة شخصية من غير المستثمر. (جـ)أوراق مالية بكامل قيمة الأقساط المستحقة. (د)قبول المستثمر خصم قيمة أقساط التمويل من راتبه أو دخله.. وللممول في الحالات السابقة أن يشترط على المستثمر تسجيل العقار محل التمويل بإسمه ورهنه رهناً رسمياً لصالح الممول خلال فترة يتفقان عليها.

٥- تنظيم إتفاق التمويل العقاري:

أ- **في حالة الشراء:** وهو إتفاق تمويلي يتم بين الممول والمشتري (المستثمر) وبائع العقار، يتضمن تحديد ثمن العقار وشروط البيع بالتقسيط التي تم قبولها من البائع

والمشتري ومقدار المعجّل من ثمن البيع الذي أداه المشتري للبائع، وعدد وقيمة الأقساط وشروط الوفاء بها، كما يتضمن قبول البائع حوالة حقوقه في أقساط الثمن إلى الممول وتيسير عملية إنتقال الملكية بإسم المستثمر مع رهن العقار لصالح الممول في وقت واحد وبشكل مرتبط.

ب- **في الحالات الأخرى (البناء – الترميم – التحسين):** وهو إتفاق بين الممول والمستثمر والمقاول من أجل توفير التمويل اللازم لبناء أرض يملكها المستثمر أو من أجل ترميم عقار يملكه أو غيره من مجالات الإستثمار العقاري.

٦-شركات التمويل العقاري :

(١) **الأحكام العامة:** (أ) يجب أن تتخذ شكل شركة مساهمة مصرية. (ب)رأس مالها المصدر لا يقل عن (٥٠) مليون جنيه، ولا يقل المدفوع منه عند التأسيس عن الربع. (جـ) أن يتم الوفاء بباقي رأس المال خلال مدة لا تجاوز سنة من تاريخ قيد الشركة بالسجل التجاري. (د) يقدم طلب الترخيص على النموذج الذي تعده الهيئة. (هـ)يصدر بالترخيص قرار من مجلس إدارة الهيئة. (و)تقيد الشركات التي يرخص لها في سجل قيد الأشخاص الإعتبارية العامة والشركات.

(٢) **شروط منح الترخيص:** (أ)إستيفاء المستندات التي ترفق بطلب الترخيص. (ب)أن يتوافر في المدير التنفيذي للشركة خبرة في أحد مجالات العمل المصرفي أو التمويل لا تقل عن (١٠) سنوات بعد الحصول على مؤهل عال في ذات المجال. (جـ) أن يتوافر في مديري الإدارات المالية والقانونية والهندسية وفي مديري الفروع خبرة لا تقل عن (١٠) سنوات بعد الحصول على مؤهل عالي.

(٣)**خطوات تأسيس شركات التمويل العقاري:** تضمنت نصوص المواد أرقام (من ٢٧ إلى ٣٧) من اللائحة التنفيذية لقانون التمويل العقاري رقم (١٤٨) لسنة٢٠٠١ خطوات تأسيس شركات التمويل العقاري، وذلك كما يلي:

(مـادة ٢٧): يجب أن تتخذ الشركة التي يرخص لها بمزاولة نشاط التمويل العقاري شكل شركة المساهمة المصرية وأن يكون لها رأس مال مصدر لا يقل عن خمسين مليون جنيه ولا يقل المدفوع منه عند التأسيس عن الربع وأن يتم الوفاء بالباقي خلال مدة لا تجاوز سنة من تاريخ قيد الشركة بالسجل التجاري.

(مادة ٢٨): يقدم طلب الترخيص على النموذج الذي تعده الهيئة لذلك على أن برفق به ما يأتي: (أ)العقد الإبتدائي للشركة ونظامها الأساسي. (ب)السجل التجاري للشركة. (ج)بيان بمؤهلات وخبرات مديري الشركة ومديري الفروع. (د)إقرار من مؤسسي الشركة ومديريها بعدم صدور حكم بإفلاس أي منهم خلال السنوات الخمس السابقة أو شهادة برد إعتباره. (هـ)إقرار من مؤسسي الشركة ومديريها وأعضاء مجلس إدارتها بعدم سبق الحكم على أي منهم خلال السنوات الخمس السابقة بعقوبة جناية أو عقوبة جنحة في جريمة ماسة بالشرف أو الأمانة أو شهادة برد إعتباره. (و)الإيصال الدال على سداد رسوم طلب الترخيص.

(مـادة ٢٩): يكون رسم الترخيص خمسة آلاف جنيه للشركات التي لا يجاوز رأسمالها خمسين مليون جنيه، وعشرة آلاف جنيه للشركات التي يجاوز رأسمالها هذا الحد.

(مادة ٣٠): يشترط لمنح الترخيص ما يأتي: (أ)إستيفاء المستندات المشار إليها في المادة(٢٨). (ب)أن يتوافر في المدير التنفيذي للشركة خبرة في أحد مجالات العمل المصرفي أو التمويل لا تقل عن عشر سنوات بعد الحصول على مؤهل عال في ذات المجال. (ج) أن يتوافر في مديري الإدارات المالية والقانونية والهندسية وفي مديري الفروع خبرة عملية في أحد مجالات العمل المصرفي أو التمويلي أو القانوني لا تقل عن عشر سنوات بعد الحصول على مؤهل عال.

(مـادة ٣١) : تقوم الهيئة بإعطاء طالب الترخيص شهادة بإستلام الطلب والمستندات المرفقة به وتكليف الطالب بموجب بيان يسلم إليه خلال عشرة أيام من تاريخ

تقديم الطلب بإستيفاء ما قد يلزم من مستندات خلال الثلاثة أشهر التالية لهذا التكليف وإلا سقط طلبه. وعلى الهيئة البت في طلب الترخيص وإخطار الطالب بقرارها في شأنه بموجب كتاب مسجل بعلم الوصول وذلك خلال ثلاثين يوماً من تاريخ إستيفاء المستندات.

(مادة ٣٢) : يصدر بالترخيص قرار من مجلس إدارة الهيئة، ولا يجوز رفض الترخيص إلا بقرار مسبب وفي الحالات المبينة في المادة (٣٠) من القانون.

(مادة ٣٣): تقييد الشركات التي يرخص لها بمزاولة نشاط التمويل العقاري في سجل قيد الأشخاص الإعتبارية العامة والشركات الذي تعده الهيئة لهذا الغرض ويتضمن القيد بيانات كل شركة ورأسمالها وعناوين فروعها وأسماء أعضاء مجلس إدارتها ومديريها ومراقبي حساباتها.

(مادة ٣٤): على الشركة المرخص لها أن تقدم إلى الهيئة قوائمها المالية معتمدة من مراقبي الحسابات وذلك خلال شهر من تاريخ نهاية الستة أشهر المنصوص عليها في الفقرة الثانية من المادة (٣٣) من القانون.

(مادة ٣٥) : تلتزم الشركة المرخص لها بما يأتي: (أ) أن يتم تقييم أصول الشركة وفقاً لمعايير المحاسبة المصرية وبمراعاة معايير المراجعة المصرية التي تحددها القرارات الوزارية الصادرة في هذا الشأن. (ب)ألا تقل نسبة كفاية رأس مال الشركة عن عشرة في المائة من إجمالي الأصول. (ج)ألا تزيد نسبة الأصول المتداولة للشركة على خصومها المتداولة بأكثر من (٢٥%). (د)ألا يزيد إجمالي القروض التي حصلت عليها الشركة على عشرة أمثال رأسمالها. (هـ)وضع القواعد اللازمة لضمان حسن سير العمل طبقاً للفقرة الرابعة من المادة (٣٢) من قانون التمويل العقاري.

(مادة ٣٦): على الشركة الراغبة في وقف نشاطها أو تصفية أصولها أو جزء منها يزيد على (٥٠%) أو الإندماج مع شركة أخرى تعمل في ذات النشاط أو في غيره

أن تتقدم بطلب ذلك إلى الهيئة على النموذج الذي تعده لهذا الغرض مرفقاً به المستندات المطلوبة في كل حالة.

(مادة ٣٧): تقوم الهيئة بإخطار طالب توقف النشاط أو تصفية الأصول أو الإندماج بحسب الأحوال بالموافقة على الطلب أو برفضه بقرار مسبب وذلك خلال ثلاثين يوماً من تقديمه ويجب أن يكون الرفض لأسباب جدية تتعلق بإعتبارات إستقرار نشاط التمويل أو مصالح المستثمرين أو المساهمين وذلك خلال ثلاثين يوماً من تقديم الطلب.

٧- **التأمين في مجال التمويل العقاري:** تناول قانون التمويل العقاري ولائحته التنفيذية التأمين ضد مخاطر عدم الوفاء نتيجة للوفاة أو العجز الكلي أو الجزئي بنسبة لا تقل عن (٥٠%) وفقاً لما يلي: (١)للممول أن يشترط على المشتري التأمين لصالح الممول بقيمة حقوقه لدى شركات التأمين المصرية وذلك ضد مخاطر عدم الوفاء بسبب وفاة المشتري أو عجزه. (٢)إذا إشترط الممول على المشتري أن يؤمن لصالحه بقيمة حقوقه وفقاً لإتفاق التمويل العقاري ضد مخاطر الوفاة أو العجز، تعين أن يكون ذلك لدى شركة تأمين مصرية وفقاً للشروط التالية: (أ) قيام شركة التأمين بسداد مبلغ التأمين للمؤمن عليه بناء على شهادة وفاة المشتري أو شهادة طبية بعجزه الكلي أو الجزئي بنسبة لا تقل عن (٥٠%) صادرة من إحدى الجهات التي تحددها شركة التأمين بالإتفاق مع الهيئة. (ب) يلتزم المشتري بأداء أقساط التأمين وتقديم ما يفيد السداد إلى الممول (مادة ٥٦) من اللائحة التنفيذية.

صندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري

وتقرر إنشاء هذا الصندوق بموجب قرار رئيس الجمهورية رقم (٤) لسنة ٢٠٠٣

ويختص الصندوق بدعم نشاط التمويل العقاري في مجال بيع المساكن لذوي الدخول المنخفضة. والمقصود بذوي الدخول المنخفضة كل شخص لا يجاوز مجموع دخله السنوي (٩,٠٠٠) جنيه للأعزب، أو (١٢,٠٠٠) جنيه إذا كان متزوجاً أو يعول..

وتكون الأولوية في توفير التمويل للحصول على مسكن إقتصادي للمستثمر الأقل دخلاً، وعند تساوي الدخل يفضل من تكون أسرته أكثر عدداً.

وتتكون موارد الصندوق من: (١)الإشتراك الذي يلتزم المستثمر والممول بأدائه مناصفة للصندوق، وبشرط ألا يجاوز (٢%) من قيمة التمويل، ويعفى من هذا الإشتراك المستثمر من ذوي الدخول المنخفضة. (٢)التبرعات والهبات من الداخل أو الخارج التي تقدم للصندوق ويوافق عليها الوزير المختص. (٣)ما تخصصه الدولة للصندوق من مبالغ. (٤)حصيلة الغرامات المحكوم بها أو التي تؤدي وفقاً لأحكام قانون التمويل العقاري ولائحته التنفيذية.

وعلى الجهات التي ترغب في إقامة مشروعات بناء مساكن إقتصادية تباع لذوي الدخول المنخفضة بنظام التمويل العقاري وبالمزايا التي يقررها قانون التمويل العقاري، التقدم بطلب إلى صندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري مصحوباً بدراسات جدوى إقتصادية وافية (تسويقية وفنية ومالية..) عن المشروع تتضمن عدد وحداته ومساحاتها والقيمة التقديرية لأثمانها وغير ذلك من العناصر المتصلة بالمشروع(*). ويبرم الصندوق إتفاقاً مع الجهة الراغبة في إقامة المشروع ومع من يقبل تمويله يتناول جميع الأحكام المنظمة لإقامة المشروع وأسلوب بيع وحداته السكنية وتمويلها وتحديد نسبة الدعم الذي يقدمه الصندوق.

ويحقق الصندوق المزايا التالية لذوي الدخول المنخفضة: (١)تخصيص بعض الأراضي المملوكة للدولة دون مقابل لإقامة مساكن إقتصادية لذوي الدخول المنخفضة. (٢) يتم تسليم أراضي الدولة التي تخصص لبناء مساكن إقتصادية لذوي الدخول المنخفضة بنظام التمويل العقاري إلى الصندوق، ويؤدي الصندوق إلى الجهة الإدارية المختصة نصف تكلفة تزويد تلك الأراضي بالمرافق. ويسترد الصندوق ما أداه (نصف

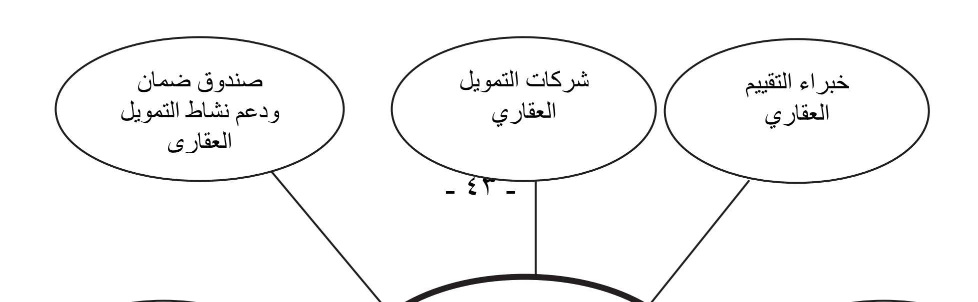
(*) الباب الرابع : دراسات الجدوى الإقتصادية، ونموذج إسترشادي لتمويل إنشاء مدينة سكنية.

تكلفة المرافق) من الجهات التي ترغب في إقامة مشروعات بناء مساكن إقتصادية تباع لذوي الدخول المنخفضة بنظام التمويل العقاري. (٣)لا يجوز أن يزيد قسط التمويل على (٢٥%) من مجموع دخل المستثمر من ذوي الدخول المنخفضة. (٤)يتولى الصندوق ضمان الوفاء بأقساط التمويل العقاري لذوى الدخول المنخفضة التي يثبت التعثر في الوفاء بها لأسباب عارضة، وذلك بما لا يجاوز (ثلاثة) أقساط، ويبين النظام الداخلي للصندوق قواعد وإجراءات إثبات وتقدير تلك الأسباب وإسترداد الصندوق لقيمة ما أداه من أقساط. ولا يجوز للصندوق تكرار هذا الوفاء بالنسبة إلى المستثمر الواحد قبل (خمس) سنوات.

ولمن يرغب من ذوي الدخول المنخفضة الحصول على دعم لشراء مسكن إقتصادي أن يتقدم بطلب بذلك إلى أحد مكاتب صندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري على النموذج الذي يعده لهذا الغرض مرفقاً به ما يأتي: (أ)وصف للعقار وموقعه. (ب)خطاب من مالك العقار بالموافقة على البيع. (جـ)شهادة من خبير تقييم عقاري بإقرار الثمن المعروض. (د)شهادة بإثبات الدخل السنوي للطالب. (هـ)أية مستندات أخرى يطلبها الصندوق.. ويقوم الصندوق بدراسة طلب الدعم، وإخطار الطالب بالقرار الصادر بشأنه خلال (٣٠) يوماً من تاريخ تقديمه، ويجب أن يتضمن القرار في حال الموافقة تحديد نسبة الدعم الذي يقدمه الصندوق وموعد وإجراءات التعاقد بما يكفل توفير الدعم خلال مدة لا تجاوز (١٥) يوماً من تاريخ الطلب.

منظومة التمويل العقاري

في مصر



الفصل الثالث

خطوات وإجراءات التمويل العقاري

- **خطوات وإجراءات تمويل شراء عقار**
- **اتفاقات التمويل العقاري**
  - الإتفاق الثنائي للتمويل العقاري
  - الإتفاق الثلاثي للتمويل العقاري
- **شروط ومستندات الحصول على التمويل العقاري**
- **أسواق التمويل العقاري**
  - سوق التمويل العقاري الأولي
  - سوق التمويل العقاري الثانوي
- **الخدمات المتداولة في سوق العقارات**

خطوات وإجراءات التمويل العقاري

يتقدم العميل (**المستثمر**) الذي يرغب في شراء الوحدة العقارية إلى شركة التمويل أو البنك مباشرة أو عن طريق وسيط التمويل العقاري، ويوضح بطلبه رغبته في الحصول على تمويل في حدود (٧٠%) مثلاً من قيمة العقار على أن يقوم بسداد الـ (٣٠%) فور التعاقد، وأن يتعهد بسداد التمويل الذي سيتم منحه على أقساط دورية لمدة (٢٠) عاماً مثلاً. وبمجرد أن يتقدم العميل بطلبه يجب أن يقوم بالتوقيع على أنه إطلع وإستلم صورة من نموذج التمويل العقاري الذي تم إعداده بواسطة الهيئة العامة للتمويل العقاري والذي يتضمن الشروط والمفاهيم والمعايير والأوراق اللازمة لإستيفاء طلبات التمويل العقاري... وعندما تبدأ **شركة التمويل العقاري** أو **البنك** الذي سيقوم بالتمويل في إستلام طلب العميل يجب أن يبدأ فوراً في القيام بالمسئوليات التالية تمهيداً للتعامل معه (قروض بضمان رهن عقاري) وهي تستند إلى ثلاث آليات:

١- **التقييم الائتماني للأفراد** : وهي آلية يكون الدور الأساسي فيها **لمكاتب الاستعلامات الإئتمانية** التي تقوم بعمل مسح شامل عن أوضاع العميل، أي الدراسة السوقية التي تتناول فيها موقفه من حيث تعاملاته، والكشف عن العميل من خلال نظام البروتستو والتفاليس وكشف تعاملاته مع البنوك والهيئات المختلفة، والتعرف على حجم التسهيلات الإئتمانية التي حصل عليها من جميع البنوك.

٢- **التسجيل العقاري:** إن العقار المطلوب تمويله يجب أن يكون مسجلاً بالشهر العقاري حتى يمكن القيام بإجراءات الرهن العقاري والذي سوف يستمر قائماً لحين سداد قيمة التمويل بالكامل.. ولذلك تأتي أهمية نشر "ثقافة التسجيل" والتي ظلت لفترة طويلة غائبة عن المجتمع المصري إما لكون الرسوم باهظة وإما لكون إجراءات التسجيل عقيمة وتحتاج إلى العديد من الإجراءات لإنجازها.

٣- التغطية التأمينية: نص قانون التمويل العقاري على إنشاء **صندوق لضمان ودعم التمويل العقاري**، ويكفل هذا الصندوق أداء قسطاً أو أكثر من أقساط التمويل التي يتخلف المستثمر عن سدادها في مواعيدها، مع إجازة التأمين بقيمة القرض لدى إحدى شركات التأمين.. فعندما تقوم شركات التمويل العقاري أو البنوك بتنشئة قروض الرهن العقاري يكون أصل الوحدة التي تم رهنها هي الضمان لتلك النوعية من القروض، إلا أن هذه الوحدة لابد لها من "التغطية التأمينية" ولهذا فإنه لابد وأن يكون **هناك تأمين على الأصول المرهونة كضمان لهذه الديون** ضد مخاطر التلف أو الإنهيار أو السرقة أو الحريق أو وفاة المشتري أو ضد العجز الجزئي أو الكلي الذي قد يصيب مشتري الوحدة ويعجزه عن السداد وغير ذلك من المخاطر التي قد تتعرض لها تلك الأصول.. وتقوم شركات التأمين بإستحداث وثائق جديدة..، وهذه النوعية من الوثائق سيتم الإحتياج إليها مستقبلاً لدعم عملية **التوريق** "إئتمانياً" الذي يعد الآلية الأساسية للتمويل والسبيل الوحيد لدخول سوق المال.

خطوات وإجراءات تمويل شراء عقار بموجب التمويل العقاري

وعملياً، وطبقاً لقانون التمويل العقاري، لو رغبت في شراء شقة تحت مظلة قانون التمويل العقاري فإنه من المفروض أن تتوجه أولاً إلى مالك الوحدة التي ترغب في شرائها، ويتم تحديد قيمة القرض من إجمالي قيمة العقار وفي ضوء قدراتك المالية على أن يتم هذا بمعرفة أحد خبراء تقييم العقارات المعتمدين لدى هيئة التمويل العقاري، أو أن تلجأ لإحدى شركات السمسرة العقارية المرخص لها بالتعامل لتعرض عليك ما لديها من شقق والتيسيرات التي يمكنك التعامل بها، ويلي ذلك التوجه بهذا الإتفاق الشفهي إلى أحد البنوك أو أي شركة من شركات التمويل العقاري التي تنشأ وفق أحكام هذا القانون أو أي

جهة أخرى يحددها الوزير المختص، ويتم إبرام إتفاق التمويل العقاري بين بائع العقار والمقرض والمقترض، وبموجب هذا العقد يتم إنتقال ملكية الشقة إليك ويتم رهنك لها لصالح المقرض في وقت واحد وذلك في الشهر العقاري.. ومن المقرر أن يتضمن إتفاق التمويل العقاري إيضاح قيمة مقدم ثمن الشقة والمبالغ المستحقة عليك من أصل القرض والفائدة وملحقات القرض، وكذلك مقدار القرض ونسبته إلى قيمة الشقة، كما يتم تحديد سعر فائدة القرض بالعقد وإعتبارها ثابتة ومدة الإقراض (تتراوح ما بين ٢٠ ، ٣٠ سنة) وهي مدة إستفادتك من القرض حتى تتمكن من تملك الوحدة بشكل نهائي وتفك الرهنية عليها .. ويستفيد من إتفاق التمويل العقاري ما يلي:

١- **المستثمر العقاري**، حيث يقوم المقرض تحت مظلة شركات التمويل العقاري أو البنوك بسداد إجمالي قيمة ثمن الوحدة وبشكل مباشر إلى صاحب الشقة (المالك) مقابل تسجيل الشقة بإسم المقترض.

٢- **المقرض** من شركات التمويل العقاري والبنوك، والذي يقوم بدوره بحمل تلك العقود إلى إحدى شركات التوريق المرخص لها بمزاولة هذا النشاط لتقوم هي الأخرى بتسييل قيمة العقد ومنحه للمقرض، مقابل قيامها بإصدار أوراق مالية في صورة سندات وأسهم يتم تداولها في سوق رأس المال وتكون مضمونة بشكل مباشر بالعقارات المرهونة وفقاً لاتفاقيات القرض العقاري، ويحق للمقرض طبقاً لأحكام القانون أن يشترط على راغب شراء الشقة التأمين لصالحه لدى إحدى شركات التأمين ضد مخاطر وفاة المقترض أو عجزه.. كما تؤكد أحكام القانون أيضاً على عدم أحقية مشتري الشقة في التصرف فيها بالبيع أو الهبة أو ترتيب أي حق عيني على العقار ألا بشروط خاصة، وكذلك عدم جواز تأجير العقار المرهون للغير أو تمكين أحد من شغله ألا بعد حصول المقترض على موافقة المقرض وبشروطه، وفي حالة تصرف المشتري في الوحدة السكنية بأي شكل من الأشكال السابقة يحق للمقرض تطبيق الإجراءات القانونية لبيع الشقة بالمزاد العلني، وهنا

لا يحق للمقرض الإشتراك في المزاد إلا في حالة إشتراك أقل من (٣) أشخاص في المزاد أو إنخفاض قيمة الشقة في المزاد عن الثمن الأساسي لها وفقاً للعقد، وهنا يتدخل المقرض ليطلب إرساء الشقة عليه وإسقاط حقوقك السابقة من أقساط وفوائد وملحقاته مقابل إعفاء المشتري من جميع المستحقات المقبلة، وهذا يعني ضياع الأقساط والفوائد والملحقات وأقساط التأمين التي قمت بدفعها.. ولا يتم وقف هذا المزاد ألا في حالة إسراع المشتري بالوفاء بالمتأخرات وقت إجراء المزاد.

وإذا وافقت واقتنعت بالشروط السابقة، فإن عليك أن تبادر أولاً وقبل إتمام العقد بإعداد "حسبة بسيطة" وهي إجمالي قيمة القسط الشهري وسعر الفائدة وملحقات القرض وقسط التأمين حتى تتمكن من معرفة مقدرتك المالية على الشراء أم لا، وكفاية دخلك لسداد هذه الإلتزامات المالية، وإلا ضاع عليك ما تدفعه .

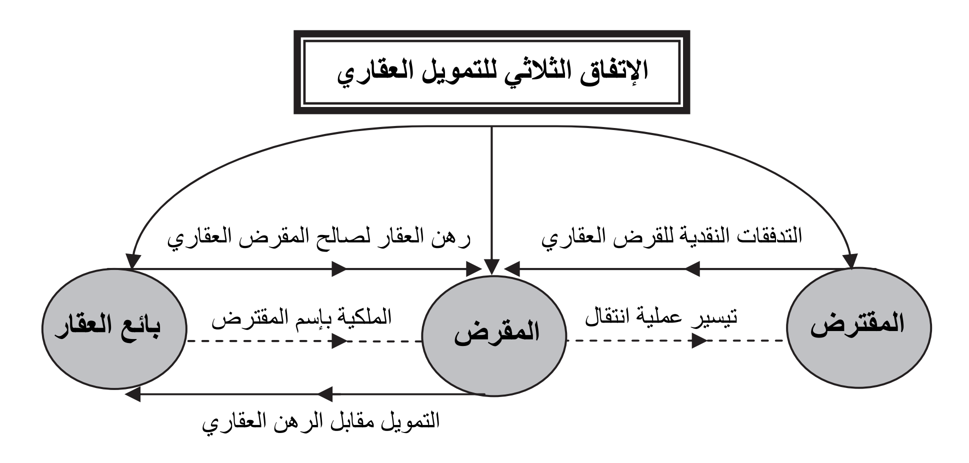
وتناول القانون تنظيم إتفاق التمويل العقاري مفرقاً في هذا الشأن بين نوعين من الإتفاقات وهما الإتفاق الثنائي، والإتفاق الثلاثي وتعدهما الهيئة العامة للتمويل العقاري.

أولاً: الإتفاق الثنائي للتمويل العقاري:

إذا كان التمويل لغرض الإستثمار في **بناء عقار على أرض يملكها المقترض** أو بغرض **ترميم أو تحسين عقار يملكه** تعين أن تكون ملكيته للأرض أو للعقار مسجلة وأن يكون التمويل بموجب إتفاق بين المقترض أو المقرض على أنه يتضمن البيانات الآتية: (١) مقدار التمويل ومحلقاته والعائد المتفق عليه وشروط الوفاء به دون التقيد بالحدود المنصوص عليها في أي قانون آخر. (٢) الإلتزام برهن العقار لصالح المقرض رهناً رسمياً ضماناً للوفاء بالتمويل وملحقاته وعائده. (٣)تحديد الملتزم برسوم ونفقات قيد الرهن.

ثانياً: الإتفاق الثلاثي للتمويل العقاري :

ويكون التمويل العقاري في حالة **الاستثمار في شراء عقار بموجب إتفاق بين المقرض والمقترض وبائع العقار**، ويجب أن يتضمن الإتفاق ما يلي: (١)الشروط التي تم الإتفاق عليها بين بائع العقار والمقترض في شأن هذا البيع بما في ذلك بيان العقار وثمنه. (٢) مقدار التمويل وملحقاته والعائد المتفق عليه وشروط الوفاء بها دون التقيد بالحدود المنصوص عليها في أي قانون آخر. (٣) إلتزام المقرض بسداد قيمة التمويل مباشرة إلى البائع. (٤)ما يفيد وفاء المقترض بالفرق بين قيمة التمويل وثمن البيع. (٥)إلتزام البائع بتسجيل العقار بإسم المقترض خالياً من أية حقوق عينية للغير. (٦)الإلتزام برهن العقار لصالح المقرض رهناً رسمياً ضماناً للوفاء بالتمويل وملحقاته وعائده. (٧) تحديد الملتزم برسوم ونفقات قيد الرهن.. ويكفل الإتفاق الثلاثي عدم إستخدام المقترض للأموال التي يقترضها في غير الأغراض التي حددها القانون، فضلاً عن أنه ييسر عمليتي إنتقال الملكية بإسم المقترض ورهن العقار لصالح المقرض بحيث تتم في وقت واحد وبشكل مرتبط وذلك كما يوضحه الشكل التالي:



شروط ومستندات الحصول على التمويل العقاري:

١- شروط الحصول على التمويل العقاري، وتشمل ما يلي:

- أن لا يقل سن طالب التمويل عن (٢١) سنة ولا يزيد عن (٦٠) سنة.

- أن يتوافر مصدر دخل ثابت وكافي يمكن الإعتماد عليه في سداد الأقساط الشهرية.
- أن تكون الوحدة محل التمويل مسجلة شهر عقاري أو قابلة للتسجيل على الأقل.

٢- المستندات المطلوبة للحصول على التمويل العقاري، وتشمل ما يلي:

صورة بطاقة الرقم القومي. - مستندات إثبات الدخل (شهادة بمفردات المرتب من جهة العمل أو شهادة من المحاسب القانوني أو شهادة من مصلحة الضرائب أو كشف حساب البنك عن آخر ٣ سنوات). - مستندات تثبت الدخل الإضافي بشرط قبولها من جهة التمويل.

وتكون المستندات المطلوبة من **أصحاب المهن الحرة** (الأطباء - المحامين - المحاسبين - الهندسين)**:** صورة من البطاقة الضريبية. - صورة من كارنيه النقابة. -إيصال كهرباء حديث أو صورة عقد إيجار أو تمليك مقر النشاط. -شهادة معتمدة من مصلحة الضرائب موضحاً بها صافي الدخل لمدة (٣) سنوات سابقة أو شهادة من محاسب قانوني تفيد بصافي الدخل الشهري أو السنوي للنشاط أو آخر (٣) ميزانيات وحساباتها الختامية معتمدة من المحاسب القانوني.

وتكون المستندات المطلوبة من **أصحاب المحلات التجارية:** صورة من البطاقة الضريبية. - صورة حديثة من السجل التجاري أو مستخرج حديث. -إيصال كهرباء حديث أو صورة عقد إيجار أو تمليك مقر النشاط. -شهادة معتمدة من مصلحة الضرائب موضحاً بها صافي الدخل لمدة (٣) سنوات سابقة أو شهادة من محاسب قانوني تفيد بصافي الدخل الشهري أو السنوي للنشاط أو آخر (٣) ميزانيات وحساباتها الختامية معتمدة من المحاسب القانوني.

وتكون المستندات المطلوبة من **أصحاب الشركات أو المساهمين بالشركات:** صورة من البطاقة الضريبية. - صورة حديثة من السجل التجاري أو مستخرج حديث. - صورة من عقد الشركة وملخصه أو صحيفة الشركة. -إيصال كهرباء حديث أو صورة

عقد إيجار أو تمليك مقر النشاط. –شهادة معتمدة من مصلحة الضرائب موضحاً بها صافي الدخل لمدة (٣) سنوات سابقة أو شهادة من محاسب قانوني تفيد بصافي الدخل الشهري أو السنوي للنشاط أو آخر مركزين ماليين للشركة.

وفي حالة ما إذا كان المستثمر من **المصريين العاملين بالخارج** يتم قبول عقد العمل أو أي إثبات موثق من السفارة أو القنصلية المصرية بالخارج.

وتشمل **المستندات الخاصة بالشقة:** صورة مستند ملكية العقار المسجل أو القابل للتسجيل. – شهادة بالتصرفات العقارية للشقة المطلوب تمويلها لمدة (١٠) سنوات سابقة (نموذج ١٩ عقاري) من الشهر العقاري. صورة ترخيص بناء العقار المطلوب تمويله. شهادة بالعوائد (الضرائب العقارية).. ويمكن الإستعانة **بالوسيط العقاري** لتجهيز تلك المستندات، وبعد تجهيزها يتم التوجه لجهة التمويل التي يختارها المستثمر.

أسواق التمويل العقاري

تنقسم أسواق التمويل العقاري إلى نوعين من الأسواق: (١)السوق الأولى. (٢) السوق الثانوي.

أولاً : سوق التمويل العقاري الأولي : وهي السوق التي يتم فيها تنشئة وضمان وتسوية وخدمة قروض الرهن العقاري بواسطة مؤسسات التمويل العقاري والتي تقدم التمويل العقاري اللازم لتسوية العلاقة بين مشتري وبائعي العقار بواسطة مجموعات عقارية معاونة والمتمثلة فيما يلي:

(١) **الوسيط العقاري:** وهو يوفق بين رغبات كل من مشتري وبائع العقار مقابل الحصول على عمولة (سمسرة) منهما لمساعدتهما في الحصول على التمويل اللازم من الممول في عملية تنشئة وضمان الرهن العقاري.

(٢) **خبير التقييم العقاري:** وتتلخص مهمته في التقييم الدقيق لقيمة العقار حتى يكون ضمان كافي للقرض المقدم للمشتري. وتعد عملية التقييم من متطلبات الممول

لتقديم القرض العقاري، وتتم على أساس تقديم تقرير معياري موحد متفق عليه من قبل مؤسسة التقييم العقاري.

(٣) **الوكيل القانوني العقاري**: ويتولى فحص ومراجعة كافة المستندات والإجراءات من الناحية القانونية ليضمن سلامة تنشئة القرض العقاري وضمان التمويل برهن العقار وإتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة لإتمام وتسوية التمويل العقاري. وتضم هذه المهنة ذوى المؤهلات القانونية مع فترة تدريب كافية في هذا المجال.

(٤) **شركات التأمين**: وهي تقدم عدة منتجات تأمينية في مجال التمويل العقاري: (١) تأمين الرهن العقاري. (٢) تأمين حق ملكية العقار. (٣)تأمين المخاطر على العقار ضد الحريق والكوارث الطبيعية.

(٥) **أجهزة الإستعلام الإئتماني** وتقوم بالمهام التالية: تجميع المعلومات الإئتمانية الإيجابية والسلبية عن المستهلكين. –تجميع المعلومات الإئتمانية بين هذه الأجهزة الإئتمانية بحيث يخرج التقرير الإئتماني عن الشخص شاملاً ودقيقاً. –يتضمن التقرير الإئتماني إستعلام قانوني عن مدى الإنتظام في سداد الإلتزامات المالية وحالات التعثر والتوقف عن السداد والتعرض لعمليات الحجز والتنفيذ والإفلاس وكافة الأحكام التي تعرض لها المستهلك. –من حق المستهلك أن يحاول أن يحسن من أهليته الإئتمانية بمحاولة الإنتظام في الوفاء بإلتزاماته المالية مع مرور الوقت (إذا كان التقرير الإئتماني عن مستهلك ما سلبي فيمكن تحسينه بعد إنقضاء فترة ٥ سنوات). –أن ثبوت الأهلية الإئتمانية تعد شرطاً أساسياً للحصول على التمويل العقاري أي خطوة هامة من خطوات تنشئة الرهن العقاري. –يتم تقديم تقرير إئتماني موحد عن المشتري.

وصدر في ٢٢ يناير ٢٠٠٨ القرار رقم ٢٠٥ بشأن الموافقة على الترخيص للشركة المصرية للإستعلام الإئتماني بتقديم خدمات الإستعلام والتصنيف الإئتماني

وتنظيم تبادل المعلومات والبيانات بين البنك المركزي والشركة وبين الشركة وعملائها، حيث نص القرار على:

١-الموافقة على الترخيص للشركة المصرية للإستعلام الإئتماني بتقديم خدمات الإستعلام والتصنيف الإئتماني بالنسبة للأفراد الطبيعيين دون حد أقصى، والمؤسسات المتوسطة والصغيرة التي لا يجاوز حجم الإئتمان الممنوح لأي منها مليون جنيه من أي من البنوك وشركات التمويل العقاري وشركات التأجير التمويلي وموردي السلع والخدمات لقاء الحصول على تسهيلات إئتمانية وذلك مع مراعاة قرارات مجلس إدارة البنك المركزي وتعليمات البنك المركزي ذات الصلة.

٢-الموافقة على إبرام التعاقد (المرفق) بين البنك المركزي والشركة المصرية للإستعلام الإئتماني لمدة سنتين قابلة للتجديد.

٣-تلتزم البنوك وشركات التمويل العقاري وشركات التأجير التمويلي، وذلك إعتباراً من التاريخ الذي يخطرها به البنك المركزي بالحصول على المعلومات والبيانات الإئتمانية الخاصة بمديونيات الأفراد الطبيعيين دون حد أقصى، من الشركة المصرية للإستعلام الإئتماني مباشرة دون اللجوء إلى النظام المجمع لتسجيل بيانات الإئتمان بالبنك المركزي، كما تلتزم البنوك وشركات التمويل العقاري وشركات التأجير التمويلي بالحصول على المعلومات والبيانات الإئتمانية الخاصة بمديونيات المؤسسات المتوسطة والصغيرة التي لا يجاوز حجم الإئتمان الممنوح لأي منها مليون جنيه من أي من هذه البنوك والشركات، من الشركة المصرية للإستعلام الإئتماني ومن النظام المجمع لتسجيل بيانات الإئتمان بالبنك المركزي معاً، وتسري قواعد الإلزام بالإطلاع على النظام المجمع عند منح الإئتمان أو زيادته أو تجديده – السارية حالياً – بالنسبة للإطلاع على المعلومات والبيانات المتاحة لدى الشركة المصرية للإستعلام الإئتماني.

وقد أنشئت **الشركة المصرية للإستعلام الإئتماني (I-SCORE)** عام ٢٠٠٥ بهدف توفير البيانات الإئتمانية عن الأفراد والشركات الصغيرة والمتوسطة، وذلك لمساعدة القطاع المانح للتسهيلات الإئتمانية المختلفة (بنوك – شركات تمويل عقاري – شركات توريق متخصصة – تأجير تمويلي – بيع بضائع بالقسط ...الخ) على إتخاذ قرارات أكثر إستنارة ورشداً، وتحفيز النمو الإقتصادي في مصر.. وقد أعدت الشركة منتج التقييم الرقمي عام ٢٠٠٩ (Credit Scoring) والذي يتيح لمانحي الإئتمان توفير الإئتمان الضروري للقطاعات الأقل إستفادة من قطاعات السوق (مثل: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والإقراض المتناهي الصغر) بالإضافة إلى أن عملية إتخاذ القرار الإئتماني سوف تكون أسرع وأكثر موضوعية مع غالبية المتقدمين عن طريق تلقي إجابات في غضون دقائق بدلاً من أيام.. كذلك قامت الشركة أيضاً بإنشاء شركة متخصصة في تقييم الجدارة الإئتمانية للشركات الصغيرة والمتوسطة بهدف توفير رأي طرف محايد يساعد على تنمية الإستثمارات في هذا القطاع الحيوي في مصر... إن إدارة المخاطر الإئتمانية ستكون أكثر دقة مع وجود نظام الإستعلام الإئتماني / القوي والشامل.

(٦) وكلاء إنهاء وتسوية الرهن العقاري: يتولى هذه المهمة **وكيل عقاري** لتسوية وإتمام الرهن العقاري. والوكيل العقاري الذي يقوم بهذه المهمة يمكن أن يكون من ممثلي شركات حق الملكية، أو محامي قانوني متخصص في الرهن العقاري، أو ممثل عن الممول العقاري.. ويقوم الوكيل العقاري بالمهام الآتية: إتمام إجراءات نقل ملكية العقار من البائع للمشتري في السجلات العقارية العمومية وتوثيقها، وتعرف هذه العملية بعملية تسجيل نقل الملكية. – توقيع المشتري على السند الإذني أو الوعد بدفع كامل القرض في حالة التوقف عن السداد (تنشئة الدين) بالإضافة إلى رهن العقار لصالح الممول والتوقيع على صك رهن العقار. –تولي مسئولية مراجعة مستندات القرض مع كل من المقترض

(المشتري) وبائع العقار وضمان الحصول على التوقيعات اللازمة على كافة المستندات. –تولي مسئولة توزيع متحصلات مبلغ القرض والمقدم وتكاليف إتمام وتسوية الرهن يسددها مشترى العقار عن الأطراف المعنية (بائع العقار، والسمسار، والوكيل العقاري، والمثمن العقاري، وشركات التأمين، والممول....الخ). –تسجيل مستندات الرهن العقاري في مكتب التسجيل الخاص التي تعد بمثابة إخطار بنقل الملكية للمشتري الجديد.

(٧)**الجمعيات المهنية** : وهي تقوم بخدمة ودعم الأطراف المتصلة بمهنة التمويل والرهن العقاري. وتهتم هذه الجمعيات بتدعيم أخلاقيات المهنة، وتداول المعلومات بين أعضائها وكذلك مع الحكومة وأفراد المجتمع للإرتقاء بالمهنة ونشر الوعي العقاري.

خطوات عمليات الرهن العقاري:

١- **تنشئة الرهن العقاري:** هذه المرحلة بمثابة عملية ولادة قرض التمويل لمشتري العقاري مقابل رهنه.

وتتم عملية التنشئة على ثلاث مراحل: (١)**التسويق:** ويتم فيها الإتصال المبدئي للمقترض مع الممول للتعرف على نوعية القروض العقارية المطلوبة في ضوء المقدرة المالية والشخصية للمقترض، وطبيعة العقار المرغوب شراؤه. (٢)**إنتاج القرض:**إعداد البيانات اللازمة عن المقترض، وإستيفاء طلب التمويل العقاري، وتحديد مستوى أهلية المقترض للحصول على القرض العقاري. (٣)**التجهيز:** تجهيز المستندات القانونية الموثقة وفحصها، والتحديد الدقيق لنوعية وشروط القرض العقاري بناء عما تفصحه تلك البيانات الموثقة في المستندات التي قدمها المقترض.

٢- **ضمان التمويل العقاري:** وتتلخص هذه الخطوة في التقييم الدقيق للمخاطر التي تتصل بقرض التمويل العقاري سواء من حيث مخاطر تقلب سعر الفائدة (مخاطر سعر الفائدة) أو توقف المقترض عن السداد (المخاطر الإئتمانية) .. وعملية التقييم تشمل ثلاث جوانب هامة هي: قدرة المقترض على السداد. - رغبة المقترض في السداد. - مدى كفاية الرهن العقاري لسداد القرض العقاري.

٣-**إنهاء الرهن العقاري والتمويل:** وتتمثل هذه المرحلة في التنفيذ القانوني للقرض العقاري وتدبير التمويل اللازم، ومن ثم توزيع المتحصلات على كافة الأطراف المتصلة بعملية الرهن العقاري سواء تمثلت في: بائع العقار - شركات التأمين - الوسيط العقاري - خبير التقييم... الخ وهذه الخطوة تلي عملية الرهن على ملكية العقار لصالح الممول... وتتم هذه العملية على ثلاث مراحل: - إعداد مستندات التنفيذ. - توزيع حصيلة التمويل العقاري إلى الأطراف المعنية. - تسجيل مستندات التنفيذ بحيث يتم نقل عقد الملكية من البائع للمشتري مقابل دفع قيمة العقار بالكامل للبائع بإستخدام حصيلة

القرض التمويلي والمقدم المدفوع مسبقاً من المشتري وذلك بعد إتمام إجراءات رهن العقار المباع.

٤-**تسويق الرهن العقاري- والتوريق:** ويكون أمام الممول ثلاثة خيارات لإدارة أصول الرهن العقاري: (١)التسويق. (٢)إنتاج القرض. (٣)تسويق الأوراق المالية المضمونة بتلك الرهون العقارية.

٥-**خدمات الرهن العقاري،** وهي تبدأ مع بداية مرحلة تنفيذ وإنهاء الرهن العقاري حتى مرحلة إستعادة قيمة هذا الرهن. وتشمل ما يلي: حفظ السجلات – إدارة النقدية – المحاسبة – التقارير الدورية للمقترض والمستثمر – تحصيل المتأخرات – التنفيذ وإدارة العقار.

الضوابط التنفيذية لنشاط التمويل العقاري في السوق الأولية :

يخضع نشاط التمويل العقاري لضوابط أكثر تعقيداً من تلك التي تخضع لها القروض الإستهلاكية، وتتعدد مستويات هذه الضوابط من حيث القوانين واللوائح السارية.

ثانياً: سوق التمويل العقاري الثانوي: وهي السوق التي يتم فيها تداول (بيعاً وشراء) الرهون العقارية والأوراق المالية المضمونة بالرهون العقارية عندما يقوم المستثمرون في سوق رأس المال الثانوي بشراء تلك الأصول من مؤسسات التمويل العقاري المختلفة. وتنقسم أهم مؤسسات الرهن العقاري في السوق الثانوي إلى: (١)وسطاء إستثمار عقاري. (٢)مستثمرين عقاريين.

الضوابط التنفيذية المتعلقة بالسوق الثانوي:

١- **إرفاق حق الملكية بالرهن العقاري:** وذلك للتأكد من أن العقار المقدم كرهن مقابل الحصول على تمويل عقاري خالي من أي رهن (ضرائب، حقوق ورثة، أو مشكلة تعوق إستحواذ الممول للعقار)، وإن وجد لأي سبب ما فلابد من التأمين ضد هذه

المخاطر وهو ما يعرف بالتأمين على حق الملكية والذي يشتريه المقترض لصالح الممول ويغطى قيمة القرض بالكامل.

٢- **تنفيذ الرهن:** لابد أن يفرز القانون تنفيذ الحجز وتمكين الممول بصورة واضحة من الإستحواذ على العقار المرهون في حالة توقف المقترض عن السداد بالإضافة إلى منح المقترض فرصة لتصحيح أوضاعه المالية بإعادة هيكلة الدين حتى لا يفقد فرصة الإحتفاظ بالعقار.

٣-**التوثيق بالمستندات:** تختلف المستندات اللازمة حسب نوع القرض إلا أنه من المعتاد أن يطلب الممول توقيع العميل على سند أذني بالإضافة إلى مستند الرهن العقاري.

٤- **حق بيع الرهون العقارية:** يجب أن تنص القوانين المعنية بالتمويل العقاري على حق الممول في بيع الرهون العقارية المنشئة دون أدنى شرط من المقترضين حتى يمكن تطوير وتفعيل سوق التمويل العقاري الثانوي.

٥- **توريق الرهون العقارية:** وتتطلب هذه العملية بعض اللوائح والضوابط التنفيذية اللازمة لخلق بيئة مواتية لتوريق الرهون العقارية.

الخدمات المتداولة في سوق العقارات

(١) **التمويل:** وهو المحرك الأساسي لتنشيط السوق العقاري. وتشارك **الدولة** بمواردها السيادية وعن طريق البنوك المتخصصة في تمويل النشاط العقاري بتوفير التمويل اللازم للإسكان الإقتصادي، ويشارك **القطاع الخاص** في النهضة العمرانية وأصبح يمثل المرتبة الأولى في هذا الشأن، وفي ظل قانون التمويل العقاري سوف تشارك **شركات التمويل العقاري والبنوك** المسجلة لدى البنك المركزي في إتاحة التمويل اللازم لإستمرار النهضة العمرانية وخلق طلب جديد على المنتجات العقارية.

(٢) **التسويق:** وهو أداة التوفيق بين الإحتياجات العقارية والمنتجات العقارية، وبدونه تظل الإحتياجات العقارية غير مشبعة في حين يتراكم المخزون العقاري. ويمارس هذا الدور إدارات **التسويق بشركات الإستثمار العقاري**، وقد نشأت **شركات تسويق متخصصة** في هذا الشأن تقوم بحملات إعلانية وإقامة المعارض لتعريف راغبي الشراء بالمنتجات العقارية المتاحة، وعرض التيسيرات المشجعة لتملك وحدة عقارية، وفي إطار قانون التمويل العقاري سوف يشارك **وسطاء التمويل العقاري** في هذا الدور الحيوي لتنشيط السوق العقاري بالإضافة إلى جهات التسويق الحالية.

(٣) **التقييم** : إذا ما كانت **الهيئة العامة** مثل هيئة تعاونيات البناء أو هيئة الأوقاف هي الممول، فتقوم تلك الهيئات بالتقييم العقاري للوحدات العقارية التي تعرضها، وتضع شروط البيع، وتطرح تلك الوحدات العقارية على الجمهور، وقد تضع **شروط تفضيل** مثل مقدم الثمن الأعلى أو مدة السداد الأقصر في إطار التقييم الذي حددته الهيئة للوحدة العقارية، وهذا النمط في التقييم هو ما تتبعه أيضاً **شركات الإستثمار العقاري**، بينما التقييم في **القطاع الخاص** يخضع للتقدير والمفاوضة بين البائع والمشتري وفق **فعاليات السوق** وبما لا يخل بحدود التكلفة لإحتياج البائع إلى سيولة تسدد الإلتزامات الإئتمانية عليه والتي تتزايد إذا لم يتم البيع في ظل توقع بركود السوق... وقد إستحدث قانون التمويل العقاري مهمة التقييم العقاري، ويقوم بها خبراء **التقييم العقاري** المسجلة أسماؤهم بالهيئة العامة لشئون التمويل العقاري، وتم إختيارهم بدقة ووضعت لهم المعايير الموضوعية للتقييم، ويتعرضون للمساءلة إذا لم يتم التقييم وفق تلك المعايير الموضوعية.

(٤) **التوثيق** : يسّرت الدولة كل سبل التوثيق بتبسيط الإجراءات في الشهر العقاري، وخفض الرسوم النسبية على تسجيل العقارات لتصل إلى (٣%) مع بدء تنفيذ قانون التمويل العقاري. والتوثيق يزيد من قيمة العقار لإستقرار الملكية وبعداً عن الدخول

في منازعات قد تكبد المشتري أكثر من الرسوم النسبية على تسجيل العقارات ويظل مهدداً بتجدد النزاع.

(٥) **التأمين:** مع تزايد مخاطر الحريق، يتم التأمين على الوحدة العقارية ضد الحريق مقابل رسوم زهيدة تدفع لشركة التأمين.. ومع نشوء مخاطر التعرض للزلازل، فقد تضمن الكود الإنشائي للبناء في مصر معايير مقاومة الزلازل، وتقوم شركات التأمين بالتأمين ضد الزلازل وهي أيضاً برسوم زهيدة. والجديد في التأمين هو ما إستحدثه قانون التمويل العقاري من أن للممول أن يشترط على المستثمر **التأمين لصالح الممول** بقيمة حقوقه لدى إحدى شركات التأمين المصرية وذلك **ضد مخاطر عدم الوفاء** بسبب وفاة المستثمر أو عجزه، وقد نظمت اللائحة التنفيذية لقانون التمويل العقاري قواعد وشروط هذا التأمين.

(٦) **الإدارة** : تحتاج الوحدات العقارية السكنية والإدارية إلى صيانة دورية حتى تحافظ على قيمتها العقارية ويطول عمرها الإفتراضي، وتحدد الجهات الإدارية مسئول مقر تقع عليه **مسئولية متابعة الصيانة الدورية** للمقر حتى يتم الحفاظ على سلامة المبنى وشكله الجمالي. وفي الوحدات العقارية السكنية كثيراً ما لا يتفق مجموع الشاغلين على نظام للصيانة الدورية، ومن ثم يقصر العمر الإفتراضي للعقار ويتشوه شكله الجمالي، ويعاني الجميع من هذا الوضع، وهو ما دفع الدولة إلى تنظيم هذه العلاقات وقدمت مشروع **قانون إتحاد الشاغلين** يحدد المسئوليات والواجبات وكيفية القيام بالصيانة الدورية وتدبير التمويل اللازم لذلك، ومع التطور التشريعي والإقتصادي سوف تنشأ **شركات إدارة متخصصة** في هذا المجال.

الفصل الرابع

إتفاقات التمويل العقاري

الأطراف – الشروط – النماذج

- أطراف إتفاقات التمويل العقاري
- شروط إتفاقات التمويل العقاري
- بعض النواحي القانونية لقانون التمويل العقاري
  - حقوق الملكية العقارية
  - الضمانات في التمويل العقاري
- دور كل من: الوكيل العقاري – خبير التقييم العقاري – الوسيط العقاري
- نماذج إتفاقات التمويل العقاري وفقاً لقانون التمويل العقاري

إتفاقات التمويل العقاري : الأطراف – الشروط – النماذج

نصت المادة (١) من قانون التمويل العقاري رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١ على أنه "**تسري أحكام هذا القانون على نشاط التمويل للإستثمار في مجالات شراء أو بناء أو ترميم أو تحسين المساكن والوحدات الإدارية والمنشآت الخدمية ومباني المحال المخصصة للنشاط التجاري وذلك بضمان حق الإمتياز على العقار أو رهنه رسمياً أو غير ذلك من الضمانات التي يقبلها الممول طبقاً للقواعد والإجراءات التي تحددها اللائحة التنفيذية**.." كذلك نصت المادة (٦) على أن "**يكون التمويل العقاري في مجال شراء العقارات بموجب إتفاق تمويلي بين الممول والمشتري بإعتباره المستثمر وبائع العقار**".

وقد تضمنت المادة (٤) من اللائحة التنفيذية أنه على "**الجهات التي ترغب في إقامة مشروعات بناء مساكن إقتصادية تباع لذوي الدخول المنخفضة بنظام التمويل العقاري وبالمزايا التي يقررها القانون في هذا الخصوص التقدم بطلب إلى صندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري مصحوباً بدراسات وافية عن المشروع تتضمن عدد وحداته ومساحاتها والقيمة التقديرية لأثمانها وغير ذلك من العناصر المتصلة بالمشروع**.. ويبرم الصندوق إتفاقاً مع الجهة الراغبة في إقامة المشروع مع من يقبل تمويله، يتناول جميع الأحكام المنظمة لإقامة المشروع وأسلوب بيع وحداته السكنية وتمويلها وتحديد نسبة الدعم الذي يقدمه الصندوق، أي تقديم دراسة جدوى إقتصادية للمشروع.

ومن خلال ما نصت عليه مواد كل من القانون ولائحته التنفيذية فإن **أطراف إتفاقات التمويل العقاري تتمثل في** : البائع – المستثمر – الممول – صندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري.

الشروط الأساسية للتمويل العقاري

نصت المادة (**٣٩**) من قانون التمويل العقاري رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١ على أن الجهة الإدارية يجب أن تقر نموذج للشروط الأساسية للتمويل العقاري وعلى الممول أو الوسيط أن يسلم طالب التمويل صورة من هذا النموذج، ويجب أن يرفق بإتفاق التمويل إقرار من المستثمر بأنه تسلم صورة من الشروط ويطلع عليها قبل التوقيع على إتفاق التمويل.

ويمكن حصر الشروط الأساسية للتمويل العقاري في أنشطة الإستثمار التالية: (١) الشروط الأساسية للتمويل العقاري. (٢)الشروط في مجال شراء عقار/ وحدة. (٣)الشروط في مجال بناء عقاري. (٤)الشروط في مجال إنشاء مشروعات مساكن إقتصادية. (٥)الشروط في مجال ترميم / تحسين / تشطيب العقارات.

والمقصود بالعقارات هنا: المساكن – الوحدات الإدارية / التجارية – المنشآت الخدمية .

وجاءت الشروط المتعلقة بإتفاقات التمويل العقاري على النحو التالي:

(١) الشروط الأساسية للتمويل العقاري :

أ- أن تكون إجراءات التمويل واضحة ومحددة على نحو يكفل معرفة المستثمر بجميع حقوقه والتزاماته وأن تكون في الأنشطة التي حددها القانون وعلى النماذج التي أصدرها الوزير المختص.

ب-أن يكون من مستندات إتفاق التمويل- التي لا يكتمل بغيرها- إقرار من المستثمر بأنه تسلم صورة من الشروط الأساسية وإطلع عليها قبل توقيع إتفاق التمويل.

ج- لا يجوز التمويل بأكثر من (٩٠%) من قيمة العقار.

د- يحدد قيمة العقار لأغراض التمويل بمعرفة أحد خبراء التقييم المقيدة أسماؤهم في الجدول التي تعدها الهيئة وبشرط ألا يكون من العاملين لدى الممول أو المستثمر.

هـ- لا يجوز للممول توفير تمويل أو أكثر بما يجاوز ١٠% من رأس ماله وذلك لمستثمر واحد وزوجه وأقاربه حتى الدرجة الرابعة، أو للشخص الإعتباري والأشخاص الإعتبارية الأخرى التي يساهم بأكثر من ١٠% من رأس مالها.

و- لا يجوز أن يزيد قسط التمويل على ٤٠% من مجموع دخل المستثمر (من غير ذوي الدخول المنخفضة).

ز- في الأحوال التي يرتبط فيها مقدار التمويل بدخل المستثمر يتم إثبات الدخل بشهادة من مصلحة الضرائب تبين دخله الذي اتخذ أساساً لمعاملته الضريبية خلال السنوات الثلاثة السابقة على إتفاق التمويل.

ح- إذا كان التمويل بضمان الخصم من راتب المستثمر يكون إثبات راتبه بشهادة معتمدة من جهة عمله.

ط- ذوي الدخول المنخفضة: كل شخص لا يجاوز مجموع دخله السنوي (١٢) ألف جنيه أو (١٨) ألف جنيه إذا كان متزوجاً أو يعول، وتكون الأولوية في توفير التمويل للحصول على مسكن إقتصادي للمستثمر الأقل دخلاً وعند تساوي الدخل يفضل من تكون أسرته أكثر عدداً.

- إذا اشترط الممول على المستثمر أن يؤمن لصالحه بقيمة حقوقه وفقاً لإتفاق التمويل العقاري ضد مخاطر الوفاة أو العجز تعين أن يكون ذلك لدي شركة تأمين مصرية وفقاً للشروط الآتية:-

- قيام شركة التأمين بسداد مبلغ التأمين للمؤمن له بناء على شهادة وفاة المستثمر أو شهادة طبية بعجزه الكلي أو الجزئي بنسبة لا تقل عن (٥٠%) صادرة من إحدى الجهات الطبية التي تحددها شركات التأمين بالإتفاق مع الهيئة.

• إلتزام المستثمر بأداء قسط التأمين وتقديم ما يفيد السداد إلى الممول.

(٢) الشروط في مجال شراء عقار / وحدة

يكون التمويل العقاري في مجال شراء العقارات وفقاً لأحكام قانون التمويل العقاري بموجب إتفاق تمويلي بين كل من الممول والمشتري (المستثمر) وبائع العقار على أن يتضمن الإتفاق ما يأتي:

أ- الشروط التي تم قبولها من البائع والمشتري في شأن بيع العقار بالتقسيط.

ب- بيان العقار وثمنه.

ج- مقدار المعجّل من ثمن البيع الذي أداه المشتري للبائع.

د- عدد وقيمة أقساط باقي الثمن وشروط الوفاء بها على أن تكون محددة إلى حين إستيفائها بالكامل.

هـ- قبول البائع حوالة حقوقه في أقساط الثمن إلى الممول بالشروط التي يتفقان عليها.

و- إلتزام البائع بتسجيل العقار بإسم المشتري خالية من أي حقوق عينية للغير.

ز- إلتزام المشتري بقيد حق إمتياز الثمن المحالة أقساطه إلى الممول وذلك ضماناً للوفاء بها.

هـ- إلتزام أطراف الإتفاق بإعطائه تاريخاً ثابتاً.

(٣) الشروط في مجال بناء عقاري:

إذا كان التمويل بغرض الإستثمار في بناء عقار على أرض يملكها المستثمر أو لغرض ترميم أو تحسين عقار يملكه أو غير ذلك من المجالات تعين أن يكون التمويل بموجب إتفاق بينه وبين الممول وبين أي طرف آخر يكون له شأن في الإتفاق.

(٤) الشروط في مجال إنشاء مشروعات مساكن إقتصادية :

أ- تقوم الجهات الراغبة في إقامة مشروعات بناء مساكن إقتصادية بتقديم طلب إلى صندوق ضمان ودعم التمويل العقاري بالدراسات المتعلقة بالمشروع.

ب- إبرام عقد الإتفاق بين الصندوق والمستثمر والممول يتضمن تحديداً لنسبة الدعم.

ج- يتسلم الصندوق الأراضي المخصصة لبناء المساكن الإقتصادية ويسدد نصف تكاليف المرافق من موارده المالية لحين إستردادها عند توقيع عقود الإتفاقات مع المستثمرين.

إلتزامات وحقوق المستثمر والممول :

١- **إلتزامات المستثمر:** (أ) قيد حق إمتياز الثمن المحالة أقساطه إلى المحول. (ب)تقديم شهادة معتمدة من الضرائب أو جهة عملة توضح دخلة السنوي. (ج) سداد كامل أقساط الثمن في المواعيد المتفق عليها وذلك إلى الممول مباشرة. (د)سداد ما يستحق على العقار أو الوحدة من رسوم أو ضرائب أو غير ذلك لأي جهة حكومية دون أن يكون له الحق في الرجوع على باقي أطراف الإتفاق بما قد يؤديه. (هـ)التأمين لصالح الممول بقيمة حقوقه نتيجة الوفاة أو العجز الكلي أو الجزئي بنسبة لا تقل عن (٥٠%) ويظل التأمين سارياً طالما وجدت للممول أي مستحقات أو مطلوبات..

٢- **حقوق المستثمر :** (أ) بعد الحصول على موافقة الطرف الممول كتابة يحق له التصرف في العقار أو الوحدة محل إتفاق التمويل سواء بالبيع أو الهبة أو غيرهما من التصرفات أو ترتيب أي حق عيني عليها بشرط أن يقبل المتصرف إليه الحلول محله في الإلتزامات المترتبة على هذا الإتفاق ويجوز للممول أن يشترط تضامن المستثمر المنصرف إليه في الوفاء بالإلتزامات المترتبة على إتفاق التمويل. (ب)يحق للمستثمر تأجير العقار أو الوحدة بشرط الحصول على موافقة كتابية من الممول ويجوز للممول

الإمتناع عن الموافقة في حالة وجود أسباب تهدد مصالحه وحقوقه وفي هذه الحالة يجب إخطار المستثمر بسبب الرفض خلال (٣٠) يوم من طلب المستثمر وإلا اعتبرت موافقة ضمنية.(جـ) يجوز للمستثمر الوفاء المعجّل بكل أو بعض الأقساط ويجب إخطار الممول قبل ذلك بفترة. (د) تنتقل ملكية العقار إلى المستثمر خالية من أي حقوق عينية للغير. (هـ) تسلم صورة من نموذج الشروط الأساسية للتمويل العقاري.

٣- **التزامات الممول** : يلتزم الممول بإخطار المستثمر دورياً بالبيانات الآتية: (١)قيمة التمويل الأصلي وتكاليف التمويل المستحقة عليها منذ بداية التمويل وحتى تمام السداد . (٢)قيمة ما أداه الممول من أقساط وتكاليف التمويل حتى تاريخ الإخطار. (٣)قيمة الأقساط وتكاليف التمويل المتبقية. (٤)أية رسوم أو تكاليف أو مصاريف تم خصمها من حسابه. (٥)أي تغيير يطرأ على عنوان الممول الذي يلزم المستثمر بالسداد لديه. (٦) أي تغيير يطرأ على تكلفة التمويل بإتفاق الطرفين. (٧) أي معلومات تتصل بعلم الممول مما يمكن أن يؤثر على ضمانه العقاري.

إتفاق حوالة الحقوق المالية الناشئة عن إتفاق التمويل العقاري

يجوز للممول أن يحيل حقوقه المالية الناشئة عن إتفاق التمويل العقاري إلى إحدى الجهات التي تباشر نشاط التوريق.. ويجب أن يتضمن إتفاق حوالة الحقوق ما يأتي: (أ) قبول الممول حوالة حقوقه الناشئة عن إتفاق التمويل العقاري إلى المحال له (مؤسسة التوريق). (ب) بيان المقابل الذي إلتزم به المحال له (مؤسسة التوريق) مقابل الحوالة وشروط الوفاء بهذا المقابل. (ج)بيان تفصيلي بالحقوق المحالة، بما في ذلك الأقساط الخاصة بكل عملية تمويل والعقار الضامن لها وشروط الضمان وبيانات المدين بها. (د)إلتزام الممول بتحصيل الأقساط التي تمت حوالتها نائباً عن المحال له (مؤسسة التوريق) مقابل عمولة تحصيل يحددها الإتفاق.

وتلتزم الجهة المحال لها (مؤسسة التوريق) بالوفاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق المالية التي تصدرها في تواريخ إستحقاقها من حصيلة الحقوق المحالة، ويضمن الممول الوفاء بالحقوق الناشئة عن هذه الأوراق المالية.. ويجوز الإتفاق على ضمان الغير للوفاء بتلك الحقوق الناشئة عن هذه الأوراق المالية، على ألا يقل التصنيف الإئتماني لهذا الغير عن المستوى الذي تحدده الهيئة العامة لسوق المال، وأن يشمل الضمان كافة الأقساط وألا يكون معلقاً على أي شرط.

وعلى الممول أن يفصح للمحال له (مؤسسة التوريق) عن أسماء المستثمرين المدينين بالحقوق التي تمت حوالتها وبالضمانات المقدمة منهم وبما قاموا بوفائه من أقساط ومواعيد الوفاء وحالات الإمتناع عن الوفاء، وذلك دون حاجة إلى الحصول على موافقة المستثمرين على هذا الأفصاح.

بعد النواحي القانونية لقانون التمويل العقاري

١- حقوق الملكية العقارية :

(١)حرص المشروع على **حقوق الملكية في العقار محل عقد إتفاق التمويل** لكافة الأطراف المشتركة وذلك خلال المراحل التنفيذية للإتفاق من خلال إجراءات تضمنتها نصوص القانون، كما حرص المشروع على تعميق حق المستثمر في ملكية العقار بإطلاق حريته في التصرف في العقار على النحو الوارد بالقانون بإشتراط وجوب صدور موافقة الممول على التصرف، وإن كان هذا لا يعد قيداً مانعاً وحاجباً لتلك الحرية حيث أشترط لقانونية رفض الممول أن يكون لديه أسباب جدية تتعرض معها مصالحه وحقوقه للخطر وذلك منعاً للممول من التعنت في إستخدام هذا الحق.. وفيما يلي الإجراءات التي نص عليها القانون ولائحته التنفيذية في حقوق ملكية العقار:

- يحصل البائع على ثمن العقار نقداً وفوراً (١٠% على الأقل من المشتري، ٩٠% على الأكثر من الممول).

- يقوم البائع بتحويل حقوقه قبل المشتري إلى الممول (باقي الثمن مضافاً إليه تكلفة التمويل) حتى قيام المشتري بسداد كامل الثمن.
- يلتزم البائع بتسجيل العقار بإسم المشتري خالياً من أي حقوق عينية للغير.
- على المشتري الإلتزام بسداد أقساط التمويل في مواعيدها.
- يلتزم المشتري بقيد حق الإمتياز إلى الممول.
- يجوز للمستثمر التصرف في العقار الضامن، وذلك بالبيع أو الهبة أو غيرها من التصرفات أو ترتيب حق عيني عليه، وذلك بعد موافقة الممول وبشرط أن يقبل المتصرف إليه الحلول محل المستثمر في الإلتزامات المترتبة على إتفاق التمويل.
- ويجوز للمستثمر تأجير العقار الضامن أو تمكين الغير من الإنفراد بشغله بعد الحصول على موافقة الممول، وللممول أن يشترط حوالة الحق في أجرة العقار أو مقابل شغله.
- على المستثمر الراغب في التصرف في العقار الضامن أو ترتيب حق عيني عليه أو في تأجيره أو تمكين الغير من الإنفراد بشغله أن يحصل على موافقة الممول الكتابية على ذلك بناء على طلب مكتوب يوجه إلى الممول قبل الموعد المحدد للتصرف أو الإيجار أو الشغل لمدة لا تقل عن (٣٠) يوماً.
- لا يجوز للممول رفض الموافقة على التصرف في العقار الضامن أو تأجيره أو تمكين الغير من الإنفراد بشغله إلا لأسباب جدية تتعرض معها مصالحه وحقوقه للخطر.
- يجب على الممول إخطار المستثمر بهذه الأسباب كتابة خلال (٣٠) يوماً من تاريخ أخطار المستثمر له برغبته في التصرف أو في التأجير أو تمكين الغير من الإنفراد بشغل العقار وإلا أعتبر موافقاً على ذلك.

- إذا تصرف المستثمر في العقار الضامن أو أجّره أو مكّن أحداً من شغله بالمخالفة لما سبق، كان للممول أن يطالبه بباقي أقساط الثمن أو باقي قيمة إتفاق التمويل حسب الأحوال، بإنذار على يد محضر خلال مهلة لا تقل عن (٣٠) يوماً، وإذا لم يقم المستثمر بهذا الوفاء، كان للممول أن يتخذ في مواجهة المستثمر إجراءات التنفيذ على العقار.
- يجوز للمستثمر أن يعجّل الوفاء بأقساط الثمن أو بالتمويل كله أو بعضه، ويجب عليه إخطار الممول بذلك قبل موعد السداد المعجل بفترة لا تقل عن ثلاثة أشهر ويتم في هذه الحالة خفض الأقساط المستحقة عليه وفقاً لجدول يرفق بإتفاق التمويل يحدد القيمة المخفضة التي يتم الوفاء بها بحسب التاريخ الذي يتم فيه الوفاء من سنوات أقساط التمويل.

٢- كفل **الدستور المصري** الصادر عام ١٩٧١ الحماية الواجبة والإحترام اللازم للملكية الخاصة، ونص في المادة (٣٤) منه على أن (**الملكية الخاصة مصونة، ولايجوز فرض الحراسة عليها إلا في الأحوال المبينة في القانون وبحكم قضائي، ولا تنزع الملكية إلا للمنفعة العامة ومقابل تعويض وفقاً للقانون، وحق الإرث فيها مكفول**).

وبينت المواد (من ٨٠٢ إلى ٨٦٩) في **القانون المدني المصري** حق الملكية، وكفل القانون لهذا الحق جميع الإجراءات والضمانات القانونية اللازمة لإكتساب الملكية وإنتقالها، وأن للمالك أن يستعمل الشيء المملوك له، وله أن يستغله لحسابه، وله أن يتصرف فيه.

والأصل أن جميع التصرفات في العقارات تتم في نطاق حرية التعاقد وتوافر الإرادة الحرة لدى كل من الطرفين.

(٣) ووفقاً للقواعد العامة في القانون في شأن الحقوق الشخصية فإن أموال المدين ضامنة لإلتزاماته وهو ما يسمى بالضمان العام.. ويراعى أن أموال المدين

الضامنة هي الأموال الموجودة في ذمته المالية عند التنفيذ عليه، أي أن مقدم الإئتمان لا يستطيع الرجوع على المدين إلا بعد حلول الأجل، والحصول على سند تنفيذي، ودخوله في إجراءات متعددة للوفاء بدينه، مع ما ينطوي عليه هذا الأمر من مخاطر تتمثل في إحتمال وجود دائنين آخرين، فلا يكون هناك مناص من قسمة الغرماء.. ومن ثم نشأت الحاجة إلى **ضمان إضافي** يخرج الدائن من قسمة الغرماء، ونظراً لما تتمتع به العقارات من خصائص ثبات الكيان وإستقرار سعري، بل والإتجاه التصاعدي للسعر في الأجل المتوسط والطويل، نشأت فكرة **الرهن العقاري** الذي يعد أقوى الضمانات التي تجعل مقدم الإئتمان في أمان كامل على حقوقه، وهو يكسب الدائن حقاً عينياً على عقار مخصص ضماناً للوفاء بدينه، يكون له بمقتضاه أن يتقدم على الدائنين العاديين والتاليين له في المرتبة في إستيفاء حقه من ثمن هذا العقار في أي يد يكون، ومن ثم يكون **الدائن المرتهن** بمنأى عن التعرض لخطورة أن يدخل في قسمة الغرماء، وله الحق في تتبع العقار في أي يد يكون، بمعنى أنه إذا تم بيعه إلى شخص آخر يظل العقار هو الضامن لسداد الدين.. ويتم قيد الرهن بكافة السجلات المثبتة لملكية العقار المرهون لدى جهة مختصة لها سيادية، وتتضمن بيانات القيد: قيمة الدين المضمون، والعقار المرتهن، والدائن المرتهن، وتاريخ الرهن، وأجل السداد. ويعتبر الرهن في هذه الحالة بمثابة سند تنفيذي يتيح للدائن المرتهن التنفيذ على العقار المرهون ببيعه وفقاً للإجراءات المقررة في حالة عدم وفاء المدين بالسداد في المواعيد المحددة.

(٤) وبالإضافة إلى **الضمان العيني** المتمثل في الرهن العقاري، تضمن النظام القانوني المصري أحكاماً للضمان تتمثل في **حق الإمتياز** لبعض الحقوق التي رأى المشرع أنها بطبيعتها جديرة بحماية خاصة، ونص القانون المدني في المادة (١١٣٠) على أن للإمتياز أولوية يقررها القانون لحق معين مراعاة منه لصفته، ولا يكون للحق إمتياز إلا بمقتضى نص في القانون، كما نص في المادة (١١٣٤) على أن يسرى على

حقوق الإمتياز الواقعة على عقار أحكام الرهن الرسمي بالقدر الذي لا تتعارض فيه مع طبيعة هذه الحقوق، فإذا كانت الملكية لا تنتقل إلا **بالتسجيل**، فلا يتصور إمكان الحصول على الضمان الإضافي المتمثل في الرهن العقاري، إلا إذا كان المدين الراهن أو الكفيل العيني مالكاً للعقار المرهون، أي لابد أن تكون ملكيته مسجلة.

ويظل المدين الراهن وفقاً لنظام الرهن الرسمي مالكاً للعقار المرهون، ولا يوجد ما يمنع من أن يظل حائزاً له، لأن العقار في حالة الرهن الرسمي هو الضامن لحق الدائن مقدم الإئتمان، بحيث إذا إنتقلت ملكية العقار المرهون إلى شخص لا علاقة له بالمديونية التي يضمنها العقار فإن العقار يظل مثقلاً بالدين المضمون.

٢- الضمانات في التمويل العقاري :

١- **إذا كان العقار مسجل بإسم البائع كان الضمان:** حق الإمتياز على العقار.

- رهن العقار رهناً رسمياً من الدرجة الأولى .

(٢) إذا كان العقار محل التمويل غير مسجل بأسم البائع (ولكنه قابل للتسجيل) جاز للمول وفقاً للمادة (٢) من اللائحة التنفيذية للقانون أن تقبل ضماناً أو أكثر من الضمانات الآتية: (أ)رهن أصول عقارية أخرى مملوكة للمستثمر. (ب)رهن أصول عقارية أخرى مملوكة لغير المستثمر. (ج)كفالة شخصية من غير المستثمر. (د)أوراق مالية بكامل قيمة الأقساط المستحقة. (هـ)قبول المستثمر خصم قيمة أقساط التمويل من راتبه أو دخله.. وللممول في هذه الحالات أن يشترط على المستثمر تسجيل العقار محل التمويل بإسمه ورهنه رهناً رسمياً لصال الممول خلال فترة يتم الإتفاق عليها.

٣-إذ كان العقار محل التمويل بناء أو وحدة في بناء على أرض مخصصة للمستثمر من الدولة أو من أحد الأشخاص الإعتبارية العامة، فللممول قبول التنازل له من المستثمر عن التخصيص ضماناً للتمويل (وذلك بعد موافقة الجهة التي خصصت الأرض على إجراء التنازل).

إجراءات قيد الضمان العقاري

١- يقدم طلب قيد الضمان العقاري من الممول أو المستثمر إلى مكتب الشهر العقاري الكائن في دائرته العقار متضمناً البيانات الآتية: (أ)أسماء وبيانات كل من الممول والمستثمر. (ب)قيمة الأقساط والحقوق المضمونة. (ج) الموعد المحدد لإنتهاء الوفاء بأقساط الثمن أو التمويل... ويرفق بالطلب إتفاق التمويل العقاري وسند ملكية العقار بإسم المستثمر أو ضمان التمويل بإسم الممول.

٢- يتولى مكتب الشهر العقاري المختص التحقق من صحة حدود العقار ومواصفاته الواردة بطلب القيد وسند الملكية المرفق به، ولمكتب الشهر العقاري في سبيل ذلك تكليف طالب القيد بأن يستوفي ما يلزم من مستندات خلال مهلة لا تقل عن ثلاثة أيام.

٣- يجب البت في طلب القيد أو التكليف بإستيفاء المستندات خلال أسبوع من تاريخ تقديم الطلب، ولا يجوز رفض طلب القيد إلا بسبب عدم إستيفاء المستندات اللازمة لإجرائه.

٤- في جميع الأحوال يجب إخطار طالب القيد بقبول الطلب أو بإستيفاء المستندات أو برفض الطلب مسبباً بخطاب مسجل موصى عليه بعلم الوصول.

إجراءات التنفيذ على العقار الضامن

١- للممول في حالة عدم وفاء المستثمر بالمبالغ المستحقة عليه ومضى (٣٠) يوماً من تاريخ استحقاقها، أو عند ثبوت نقص مخل بقيمة العقار الذي يمثل الضمان للممول وذلك بفعل أو إهمال المستثمر أو شاغل العقار بحكم قضائي واجب النفاذ، أن ينذر المستثمر بالوفاء أو بتقديم ضمان كاف بحسب الأحوال، وذلك خلال (٦٠) يوماً على الأقل من تاريخ الإنذار، على أن يتضمن الإنذار ما يلي: (أ)تنبيه المدين بالوفاء أو

بتقديم ضمان كاف. (ب) بيان بالأقساط الواجب الوفاء بها، أو بالضمان الذي يقبله الممول. (ج)تحديد المدة التي يجب على المستثمر خلالها الوفاء أو تقديم الضمان، على ألا تقل عن (٦٠) يوماً من تاريخ الإنذار. (د) التنبيه على المستثمر بأن إنقضاء المهلة المحددة بالإنذار دون الإستجابة له يترتب عليه حلول آجال الأقساط المتبقية وفقاً لإتفاق التمويل العقاري. (هـ) يعين موطن مختار للممول.

٢- للممول في حالة عدم وفاء المدين خلال مهلة السداد أن يطلب من قاضى التنفيذ الذي يقع العقار في دائرة إختصاصه وضع الصيغة التنفيذية على إتفاق التمويل والأمر بالحجز على العقار الضامن تمهيداً لبيعه وذلك بعد إعلان المستثمر قانونياً لسماع أقواله.

٣- يقوم الممول بعد وضع الصيغة التنفيذية على إتفاق التمويل بإعلان المستثمر والمتصرف إليه وصاحب الحق العيني والمستأجر وحائز العقار بإتفاق التمويل بعد وضع الصيغة التنفيذية عليه مع تكليف المستثمر بالوفاء.

٤- يقوم الممول بإعلان مكتب الشهر العقاري الواقع بدائرته العقار محل التنفيذ بإتفاق التمويل بعد وضع الصيغة التنفيذية عليه وبتكليف المدين بالوفاء، وذلك للتأشير به على هامش قيد الضمان العقاري خلال مدة لا تجاوز أسبوعاً من تاريخ الإعلان، مع إعلان ذلك إلى جميع الدائنين المقيدة حقوقهم على العقار وإلى حائزه، وإلا كان التكليف بالوفاء غير نافذ في حقهم.

٥- يقوم مكتب الشهر العقاري المختص بالتأشير المطلوب بالسند التنفيذي، ويعد ذلك مقام تسجيل نزع الملكية، ويترتب عليه إعتبار العقار محجوزاً من تاريخ التأشير.

٦- إذا لم يقم المستثمر بالوفاء خلال المدة المحددة له في الإعلان بالسند التنفيذي، يصدر قاضي التنفيذ بناءاً على طلب الممول أمراً بتعيين وكيل عقاري من بين

الوكلاء المقيدة أسماؤهم بسجل الوكلاء العقاريون بالهيئة العامة لشئون التمويل العقاري، وذلك لمباشرة إجراءات بيع العقار بالمزاد العلني تحت الإشراف المباشر لقاضي التنفيذ ويأمر قاضي التنفيذ في قراره الصادر بمباشرة إجراءات البيع طالب التنفيذ بوضع مبلغ يقدره في خزينة المحكمة المختصة لحساب مصروفات التنفيذ.

٧- لكل ذي مصلحة أن يطالب بإستبدال الوكيل العقاري بطلب يقدمه إلى قاضي التنفيذ مبيناً به أسبابه، ولا يترتب على مجرد تقديم الطلب وقف إجراءات التنفيذ على العقار، ما لم يقرر القاضي عكس ذلك، وللقاضي أن يأمر بالإستبدال إذا تبين له جدية أسباب الطلب.

٨- يحدد أثنين من خبراء التقييم العقاري المقيدة أسمائهم بسجل الخبراء العقاريون بالهيئة العامة لشئون التمويل العقاري الثمن الأساسي للعقار بناءاً على طلب الوكيل العقاري على أن يتم التقييم وفقاً للمعايير الآتية: (أ)قيمة العقار عند شرائه. (ب)التعديلات التي طرأت على العقار بعد شرائه. (ج)أثر معدلات التضخم على سوق العقار. (د)القيمة السوقية وقت التقييم لعقارات مماثلة في ذات المنطقة أو في مناطق مشابهة.

٩- يقوم الوكيل العقاري بوضع قائمة شروط بيع العقار بالمزاد العلني خلال (١٥) يوماً من تاريخ التأشير بالسند التنفيذي على أن تتضمن ما يأتي: (أ)تعيين العقار محل التنفيذ ومساحته وموقعه وحدوده وغير ذلك من البيانات التي تفيد في بيان أوصافه. (ب)جهة وتاريخ وضع الصيغة التنفيذية على إتفاق التمويل العقاري. (ج)تاريخ وجهة التأشير بالسند التنفيذي لدى مكتب الشهر العقاري. (د)تاريخ وساعة ومكان إجراء البيع. (هـ)شروط البيع والثمن الأساسي للعقار. (و)تجزئة العقار إلى صفقات إن كان لذلك محل مع ذكر الثمن الأساسي لكل صفقة. (ز)مقدار تأمين الإشتراك في المزاد على أن لا يقل عن (١%) ولا يجاوز (٥%) من الثمن الأساسي للعقار.

١٠- على الوكيل العقاري قبل البدء في إجراءات المزايدة: (أ)إعلان المستثمر وحائز العقار والدائنين المقيدة حقوقهم بشروط البيع قبل الموعد لمحدد لإجراء المزايدة بمدة لا تقل عن (٣٠)يوماً ولا تتجاوز ٤٥ يوماً. (ب)لصق إعلان على العقار وعلى اللوحة المعدة لإعلانات بالمحكمة المختصة الكائن في دائرتها العقار. (ج)نشر الإعلان في جريدتين يوميتين واسعتي الإنتشار على نفقة المستثمر، وللممول أو المستثمر أن يطلب الإعلان أو النشر أكثر من مرة على نفقته.

١١- يتولى الوكيل العقاري إجراء المزايدة في اليوم المحدد للبيع، وتبدأ المزايدة بالنداء على الثمن الأساسي للعقار وتنتهي بإيقاع البيع على من تقدم بأكبر عرض يزيد عن الثمن الأساسي للعقار.

١٢- إذا كان العرض أقل من الثمن الأساسي أو لم يجاوز عدد المزايدين ٣ أشخاص وجب على الوكيل العقاري تأجيل البيع إلى يوم آخر خلال (٣٠) يوماً التالية، ويعاد الإعلان بذات الإجراءات السابقة، ولا يجوز للممول أن يشترك في المزايدة ومع ذلك إذا لم يبلغ أكبر عرض الثمن الأساسي وكان أقل من مستحقات الممول كان له أن يطلب إيقاع البيع عليه مقابل إبراء ذمة المستثمر من جميع إلتزاماته، وفي جميع الأحوال يعتبر العرض الذي لا يزيد عليه خلال (٥) دقائق منهياً للمزايدة.

١٣- إذا قام المستثمر بالوفاء بما حل عليه من أقساط في أي وقت سابق على إيقاع البيع، وجب على الوكيل العقاري أن يوقف الإجراءات ويلتزم المستثمر بأن يؤدي إلى الممول المصروفات التي يصدر بتقديرها أمر من قاضي التنفيذ.

١٤- يصدر القاضي حكماً بإيقاع البيع بناء على ما تم من إجراءات وسداد كامل الثمن، ويجب أن يتضمن منطوق الحكم الأمر بتسليم العقار خالياً من شاغله إلى من حكم بإيقاع البيع له، ما لم يكن الممول قد سبقت موافقته على شغلهم العقار أو كانوا مستأجرين للعقار بعقود ثابتة التاريخ قبل إتفاق التمويل.

١٥- يقوم الوكيل العقاري بإيداع حصيلة البيع خزينة المحكمة خلال (٣) أيام من تاريخ حكم إيقاع البيع. ولمن حكم بإيقاع البيع له أن يسجل الحكم ويترتب على هذا

التسجيل تطهير العقار من جميع الحقوق العينية التابعة التي أعلن أصحابها بالسند التنفيذي وبإجراءات البيع.

١٦- لا يجوز إستئناف حكم إيقاع البيع إلا لعيب في إجراءات المزايدة أو لبطلان الحكم، ومع ذلك يجوز لشغل العقار إستئناف الحكم إذا تضمن إخلائه من العقار، ويرفع الإستئناف إلى المحكمة المختصة بالأوضاع المعتادة خلال (١٥) يوماً التالية لتاريخ النطق بالحكم، عدا شاغل العقار فيبدأ الميعاد بالنسبة له من تاريخ إعلانه بالحكم.

١٧- ما لم يتم الطعن على حكم إيقاع البيع من أحد الأطراف في إجراءات المزايدة يتولى قاضي التنفيذ توزيع حصيلة البيع على الدائنين حسب مرتبتهم في اليوم التالي لميعاد الطعن أو صدور حكم برفضه، وذلك بعد سداد جميع مصاريف التنفيذ، ويحرر محضراً بذلك يودع ملف التنفيذ.

١٨- تقدر أتعاب الوكيل العقاري بقرار من قاضي التنفيذ وفقاً لما بذلة الوكيل من جهد لإنجاز إجراءات البيع والوقت الذي إستغرقته تلك الإجراءات على ألا تتجاوز (٣%) من القيمة التي رسا بها المزاد.

دور كل من الوكيل العقاري، وخبير التقييم العقاري، والوسيط العقاري (المقيدة أسمائهم في جداول الهيئة العامة للتمويل العقاري)

١- **الوكيل العقاري:** يتم تحديد الوكيل العقاري عن طريق القاضي بناء على طلب الممول ويتمثل دوره في: (أ)مباشرة إجراءات بيع العقار بالمزاد العلني في حالة عدم وفاء المستثمر بالمبالغ المستحقة عليه للممول وبناء على طلب الممول وصدور أمر قاضي التنفيذ. (ب)تحديد شروط بيع العقار بالمزاد العلني على أن يتضمن ذلك تاريخ وساعة ومكان البيع والثمن الأساسي للعقار (وفقاً لما تم تحديده بمعرفة خبيري التقييم العقاري) وتأمين الإشتراك في المزاد. (ج)إعلان كل من المستثمر وحائز العقار والدائنين المقيدة حقوقهم بشروط البيع قبل اليوم المحدد لإجراءات المزايدة بمدة لا تقل عن (٣٠) يوماً ولا تجاوز (٤٥) يوماً. (د) لصق إعلان البيع في اللوحة المعدة للإعلانات بالمحكمة المختصة التي يقع في دائرتها العقار مع نشرة في جريدتين يوميتين واسعي الإنتشار على نفقة المستثمر والممول. (هـ) يجوز لكل ذي مصلحة طلب إستبدال الوكيل على طلب يقدم لقاضي التنفيذ. (و)تحدد أتعاب الوكيل بقرار من قاضي التنفيذ.

٢- **خبير التقييم العقاري** : وهو المسئول عن التقييم وتثمين العقار. وقد أقرت الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري إشتراطات القيد في جدول خبراء التقييم العقاري وتتمثل هذه الإشتراطات فيما يلي: (١)شهادة بالمؤهل الدراسي (دكتوراه – ماجستير – مؤهل عالي – مؤهل متوسط). (٢)المستندات التي تثبت توافر الخبرة لدى الطالب في مجال التقييم العقاري لمدة لا تقل عن (٥) سنوات بالنسبة لحملة الدكتوراه، ولمدة لا تقل عن (١٠) سنوات بالنسبة لحملة الماجستير، ولمدة لا تقل عن (١٥) سنة بالنسبة لحملة المؤهلات العليا، ولمدة لا تقل عن (٢٠) سنة بالنسبة لحملة المؤهلات المتوسطة. (٣)شهادة رسمية من النقابة المقيد بها الطالب تثبت أنه مقيد بها، وإنه لم تصدر ضده

أي أحكام تأديبية ما لم يكن قد رد إليه إعتباره. (٤) موافقة جهة العمل على مزاولة نشاط خبير تقييم عقاري إذا كان طالب القيد من بين العاملين في الحكومة أو الجامعات والمعاهد أو الهيئات العامة أو القطاع العام أو قطاع الأعمال العام. (٥)صحيفة الحالة الجنائية. (٦)شهادة بعدم صدور حكم إفلاس أو إعسار ضده. (٧)صورة البطاقة الضريبية. (٨)السيرة الذاتية لطالب القيد. (٩)إجتياز البرنامج التدريبي المعد بمعرفة الهيئة. (١٠)تقديم تعهد بأداء مهام خبير التقييم العقاري، وذلك طبقاً لأحكام قانون التمويل العقاري رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١. ولائحته التنفيذية وكافة القرارات الأخرى ذات الصلة على النحو الذي تحدده الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري.

ضوابط عامة لخبراء التقييم العقاري: (١)يشترط ألا يكون خبير التقييم العقاري من بين العاملين لدى الممول أو المستثمر. (٢)يحظر على خبراء التقييم العقاري تحديد قيمة العقارات إذا كانت مملوكة لهم أو لأي من أقاربهم حتى الدرجة الرابعة أو لأحد من تابعيهم أو شركائهم أو من ينوبون عنهم أو كانت تربطهم علاقة بأحد أطراف التمويل العقاري. (٣)يحظر على خبراء التقييم العقاري شراء عقار قاموا بتقييمه. (٤)يضع مجلس إدارة الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري قواعد وإجراءات تقدير أتعاب خبراء التقييم العقاري.

وتنشأ الحاجة لمهمة التقييم العقاري في حالتين:

١- عندما يبدأ الممول في إجراءات منح المستثمر التمويل العقاري المطلوب، ويستلزم الأمر تقدير الثمن الأساسي للعقار.

٢- عندما يتقاعس المستثمر عن الوفاء بإلتزاماته، ويطلب من خبير التقييم العقاري تقدير الثمن الأساسي للعقار محل التنفيذ حال اللجوء لبيعه.

(١) التقييم العقارى عند منح التمويل

بعدما يقوم وسيط التمويل العقاري بتسليم طالب التمويل صورة من الشروط الأساسية للتمويل العقاري، ويعرض شروط التمويل ومخاطره على طالب التمويل، يقوم طالب التمويل بالتوقيع على إقرار بأنه تسلم صورة من الشروط الأساسية للتمويل العقاري واطلع عليها قبل التوقيع على إتفاق التمويل.

إذا ما تمت الموافقة المبدئية من أطراف عملية التمويل (**الممول، المستثمر، البائع**) على الشروط الأساسية للتمويل العقاري، يتم إستدعاء خبير التقييم العقارى لتقدير الثمن الأساسي للعقار وفق ضوابط التقييم الموضوعية .. ولخبير التقييم العقاري أن يطلب من أطراف إتفاق التمويل العقاري ما يراه من بيانات أو مستندات لازمة لعملية التقييم.. وعلى خبير التقييم العقاري إخطار أطراف إتفاق التمويل بخطاب مسجل بعلم الوصول بقيمة العقار في تقرير مكتوب ومذيل بتوقيعه ورقم وتاريخ قيده في جدول خبراء التقييم العقاري بالهيئة العامة لشئون التمويل العقاري وذلك خلال (٣٠) يوماً من تاريخ طلب التقييم.. وإذا قبل أطراف إتفاق التمويل بتقرير خبير التقييم العقاري إنتقلت عملية التمويل إلى الخطوة الإجرائية التالية.. وإذا لم يقبل واحد أو أكثر من أطراف إتفاق التمويل العقاري التقييم، تولى الممول بناءاً على طلب من الطرف المعترض تكليف خبيرين آخرين بإعادة تقييم العقار، على أن يتحمل طالب إعادة التقييم أتعاب الخبيرين الآخرين.

(٢) التقييم العقاري عند عدم وفاء المستثمر بإلتزاماته

إذا تقاعس المستثمر عن الوفاء بإلتزاماته، وتم إتخاذ الإجراءات القانونية النظامية، وعين قاضي التنفيذ وكيلاً عقارياً لمباشرة إجراءات البيع بالمزاد العلني، وبناءاً على طلب الوكيل العقاري يحدد إثنان من خبراء التقييم العقاري المقيدة أسماؤهم بجدول خبراء التقييم العقاري بالهيئة العامة لشئون التمويل العقاري لتقدير الثمن الأساسي للعقار محل التنفيذ على أن يتم التقييم وفقاً للمعايير الآتية: (أ)قيمة العقار عند شرائه. (ب)التعديلات التي طرأت على العقار بعد شرائه. (ج)أثر معدلات التضخم على سوق

العقار. (د) القيمة السوقية وقت التقييم لعقارات مماثلة في ذات المنطقة أو في مناطق مشابهة.. مع مراعاة إذا كان الوكيل العقاري سوف يضع ضمن قائمة شروط بيع العقار بالمزاد العلني **تجزئة العقار إلى صفقات** إذا كان لذلك محل، فعلى خبيري التقييم العقاري تقدير الثمن الأساسي لكل صفقة، ويكون الثمن الأساسي لمجموع الصفقات هو الثمن الأساسي للعقار.. وبناء على تقارير خبيري التقييم العقاري يحدد الوكيل العقاري شروط بيع العقار بالمزاد العلني، وتستكمل إجراءات التنفيذ على العقار الضامن.

طرق تقييم العقار: توجد ثلاثة طرق لتقييم العقار تتمثل فيما يلي:

(١) **القيمة السوقية أو طريقة المقارنة** : وتعتمد هذه الطريقة على مقارنة العقار بالعقارات المماثلة أو المشابهة التي تم بيعها مؤخراً ولابد من التأكد على حرص المقّيمين على ممارسة درجة من التحفظ أو الحيطة والحذر في تقييم العقار الجديد أو القائم فعلاً قياساً بالتمويل المطلوب مقابل ضمانة العقار. فكلما كانت قيمة العقار تفوق مبلغ التمويل كلما توافرت للجهة الممولة درجة أعلى من السلامة التمويلية في حالة التعرض لأي مشكلة مستقبلاً. غير أن التشدد في الحيطة قد تعني تشدد جهة التمويل بشكل لا مبرر له مما يعني تراجع نشاطات التمويل.

(٢) **طريقة التكلفة أو طريقة التجميع:** في هذه الحالة يتم تقييم العقار على أساس: (أ)قيمة الأرض وذلك بمقارنة سعر المتر للأراضي المجاورة في المنطقة. (ب)قيمة العقار وتحسب بتقدير تكلفة بناء المتر المربع أو المكعب الواحد من ذات المواصفات مضروباً في عدد الأمتار.

(٣) **طريقة الرسملة** : وتستخدم هذه الطريقة في تقدير قيمة العقارات الإستثمارية بوجه خاص **ويتطلب ذلك المرور بأربع خطوات:** (أ) تقدير الدخل الإجمالي المتوقع– إحتمال بقاء العقار أو جزء منه شاغراً وفقدانه بعض الإيرادات. (ب)تقدير تكاليف إدارة العقار (تشغيله) أي التكاليف العامة بما في ذلك الضرائب والصيانة والمنافع العامة.

(ج)تقدير الإيراد الصافي وكذلك المدة التي يستمر عليها تدفق الإيراد الصافي. (د)تحديد نسبة الإستهلاك ونسبة المردود من الإستثمار.

٣-**وسيط التمويل العقاري** : بصدور قانون التمويل العقاري (١٤٨) لسنة ٢٠٠١ تم إستحداث حرفة وسيط التمويل العقاري وهي حرفة تساعد على تنشيط العمل بأحكام القانون.. ويخضع وسيط التمويل العقاري لأحكام هذا القانون في مباشرة أعمال وساطته ولذلك لا يجوز للوسطاء الغير مقيدة أسمائهم في جدول تعده الهيئة العامة للتمويل العقاري لهذا الغرض مباشرة أعمال الوساطة بين الممول والمستثمر في إتفاق التمويل.. وقد أقرت الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري اشتراطات القيد في جدول الوسيط العقاري وتتمثل فيما يلي: (١)شهادة بالمؤهل الدراسي. (٢)المستندات التي تثبت توافر الخبرة لدى الطالب في مجال وساطة التمويل العقاري لمدة لا تقل عن خمس سنوات بالنسبة لحملة المؤهلات العليا، ولمدة لا تقل عن عشر سنوات بالنسبة لحملة المؤهلات المتوسطة. (٣)شهادة رسمية من النقابة المقيد بها الطالب تثبت أنه مقيد بها، وأنه لم تصدر ضده أي أحكام تأديبية ما لم يكن قد رد إليه إعتباره. (٤)موافقة جهة العمل على مزاولة نشاط وسيط تمويل عقاري إذا كان طالب القيد من بين العاملين في الحكومة أو الجامعات والمعاهد أو الهيئات العامة أو القطاع العام أو قطاع الأعمال العام. (٥)صحيفة الحالة الجنائية. (٦)شهادة بعدم صدور حكم إفلاس أو إعسار ضده. (٧)صورة البطاقة الضريبية. (٨)السيرة الذاتية لطالب القيد. (٩)إجتياز البرنامج التدريبي المعد بمعرفة الهيئة. (١٠)تقديم تعهد بأداء مهام الوسيط العقاري، وذلك طبقاً لأحكام قانون التمويل العقاري رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١، ولائحته التنفيذية وكافة القرارات الأخرى ذات الصلة على النحو الذي تحدده الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري.

وقد حددت اللائحة التنفيذية لقانون التمويل العقاري في المادة (٣٩) بأنه على من يرغب في القيد لدى الهيئة في جداول خبراء التقييم أو الوكلاء العقاريين أو وسطاء

التمويل أن يتقدم للهيئة بطلب على النموذج المعد لذلك.. كما حددت المادة (٤٠) من اللائحة الشروط الواجب توافرها فيمن يتقدم للتسجيل في سجل الوسطاء العقاريين: (أ)أن تتوافر لديه خبرة لا تقل عن (٥) سنوات في المجال الذي يرغب القيد فيه. (ب)أن يكون حاصل على مؤهل متوسط على الأقل بالنسبة لخبراء التقييم والوسطاء ومؤهل عالي للوكلاء العقاريين. (ج)ألا يكون قد سبق الحكم عليه بعقوبة جنائية أو جريمة مخلة بالشرف أو الأمانة أو إشهار إفلاس أو إعسار ما لم يكن قد تم رد إعتباره... وتصدر الهيئة قرارها بقبول القيد أو رفضه خلال (١٥) يوم من تاريخ التقديم أو إستيفاء جميع المستندات والبيانات ويجب أن يكون القرار مسبباً في حالة الرفض. وبالتالي فإن للوسيط العقاري المقيد إسمه فقط في الهيئة الوساطة بين الممول والمستثمر في إتفاق التمويل.. وعلى الوسيط عرض شروط التمويل العقاري على طالب التمويل وتسليمه صورة منها، ويحدد أجره بالإتفاق مع الممول بشرط ألا يتجاوز القدر الذي تحدده الهيئة.

ويقوم وسيط التمويل العقاري بالأدوار التالية:

أ- **الدور التسويقي:** وأهم ما يشمله: التعرف على خصائص سوق العقارات بالنطاق الجغرافي الذي يعمل به. -التعرف على الإحتياجات العقارية لراغبي الشراء. -التعرف على المنتجات العقارية لراغبي البيع. -التوفيق بين الإحتياجات العقارية لراغبي الشراء والمنتجات العقارية لراغبي البيع. -الإتصال بالممول للتعرف على إستعداده المبدئي للتمويل. -إعلام أطراف العقد بشروط ومخاطر عقد إتفاق التمويل والتكلفة التمويلية وكافة الحقوق والإلتزامات الناشئة عن إتفاق التمويل. -المشاركة في خلق وعي عام بأهمية التمويل العقاري في تنشيط السوق العقاري الذي سوف يؤثر على تنشيط الإقتصاد القومي.

ب- **الدور الإستعلامي:** وأهم ما يشمله: الإستعلام المبدئي عن القدرة المالية لراغبي الشراء. -الإطلاع على الجدوى الإقتصادية لمشروعات البناء والإستعلام المبدئي

عن إمكانيات تسويق وحدات المشروع. –الإستعلام المبدئي عن القدرة المالية لراغبي البناء والتحقق من إستمرارية مصادر السداد. –الإستعلام المبدئي عن القدرة المالية ومصادر السداد لراغبي ترميم أو تحسين البناء. –الإستعلام المبدئي عن مستندات الملكية وتوافقها مع الشروط الأساسية للتمويل العقاري. –الإستعلام الدوري عن مدى إلتزام المستثمرين بالوفاء بإلتزاماتهم، وحثهم على أهمية هذا الإلتزام للمساهمة بشكل فعال في إنجاح منظومة التمويل العقاري.

ج–**الدور التوثيقي** : وأهم ما يشمله: عقد إتفاق وكالة مع راغبي الشراء. –عقد إتفاق تمثيل مع راغبي البيع. –الحصول على تفويض من الممول في السعي إلى إبرام عقد إتفاق التمويل. –تسليم طالب التمويل صورة من النموذج الذي تعده الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري بالشروط الأساسية للتمويل العقاري، وعرض شروط التمويل ومخاطره على طالب التمويل، والحصول على إقرار من المستثمر مؤرخاً وموقعاً بأنه قد تسلم صورة من الشروط الأساسية للتمويل العقاري وإطلع عليها قبل التوقيع على إتفاق التمويل. –القيد في دفاتره لجميع عمليات التمويل العقاري التي توسط فيها، وحفظ الوثائق المتعلقة بها، وأن يعطي من كل ذلك صوراً طبق الأصل لمن يطلبها من المتعاقدين أو الهيئة.

د– **الدور المالي** : وأهم ما يشمله: إستلام مقابل جدية الإتفاق (عادة ٢% من القيمة التقديرية المبدئية للعقار) من المستثمر، وإيداع مقابل جدية الإتفاق بحساب خاص تابع للممول، وذلك لمقابلة أتعاب خبير التقييم العقاري والمصاريف الإدارية الأولية. –إذا لم يوافق أحد أطراف عقد إتفاق التمويل (**الممول ، المستثمر ، البائع**) على تقرير خبير التقييم العقاري يتم تكليف خبيرين آخرين لإعادة تقدير الثمن الأساسي للعقار، على أن يتحمل طالب إعادة التقييم أتعاب الخبيرين والمصاريف الإدارية المصاحبة لذلك، ويستلم الوسيط هذه المبالغ من طالب إعادة التقييم وإيداعها بحساب خاص تابع للممول. –إتفاق

الوسيط والممول على تحديد أجر الوسيط على ألا يجاوز الحد الذي يصدر بتحديده قرار من مجلس إدارة الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري. -بعد توقيع عقد إتفاق التمويل يتسلم الوسيط أجره السابق تحديده من الممول، ويحظر على الوسيط أن يتقاضى أجراً أو عمولة أو يحصل على أي منفعة تتصل بعمله إلا من الممول الذي فوضه في السعي إلى إبرام عقد إتفاق التمويل.

هـ- **دور الوسيط في المتابعة:** وأهم ما يشمله: متابعة تكليف الممول لخبير تقييم عقاري لتقدير الثمن الأساسي للعقار. - متابعة ورود تقرير خبير التقييم العقاري إلى الممول. - متابعة عرض تقرير خبير التقييم العقاري على أطراف عقد إتفاق التمويل **(الممول ، المستثمر ، البائع)** للموافقة على تقدير الثمن الأساسي للعقار. - إذا لم يوافق أحد أطراف العقد على تقرير خبير التقييم العقاري يتم تكليف خبيرين آخرين لإعادة تقدير الثمن الأساسي للعقار ويتابع الوسيط تلك الدورة مرة أخرى. - متابعة سداد مقدم الثمن الذي يدفعه المستثمر للبائع، والذي يجب ألا يقل عن (١٠%) من الثمن الأساسي للعقار. - متابعة قبول البائع حوالة حقوقه في باقي الثمن، وتعهده بتسجيل العقار خالي من أي حقوق عينية للغير. - متابعة إستيفاء ملف التمويل لكافة المستندات المطلوبة. - متابعة توقيع أطراف إتفاق التمويل **(الممول ، المستثمر ، البائع)** على عقد إتفاق التمويل. - متابعة إلتزام أطراف الإتفاق بإعطائه تاريخاً ثابتاً. -متابعة طلب قيد الضمان العقاري المقدم من الممول أو المستثمر إلى مكتب الشهر العقاري الكائن في دائرته العقار. - متابعة إلتزام المستثمر بقيد حق الإمتياز للممول عن إجمالي الأقساط المستحقة عليه وفق عقد إتفاق التمويل.

نماذج إتفاقات التمويل العقاري :

١- نموذج إتفاق الشروط الأساسية للتمويل العقاري.

٢- نموذج إتفاق تمويل عقاري لشراء عقار / وحدة.

٣- نموذج إتفاق تمويل عقاري لبناء عقار.

٤- نموذج إتفاق تمويل عقاري لترميم / تحسين / تشطيب بناء.

٥- نموذج إتفاق تمويل حوالة الحقوق المالية.

نموذج الشروط الأساسية

للتمويل العقاري

نموذج الشروط الأساسية للتمويل العقاري

*****

تمهيد :

صدر قانون التمويل العقاري الصادر بالقانون رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١ ناصاً في المادة (٣٩) منه على أنه "تعد الجهة الإدارية نموذجاً للشروط الأساسية للتمويل العقاري وعلى الممول أو الوسيط أن يسلم طالب التمويل صورة من هذا النموذج ويجب أن يرفق بإتفاق التمويل إقرار من المستثمر بأنه تسلم تلك الصورة وأطلع عليها قبل التوقيع على إتفاق التمويل".

وبناء على ما تقدم فإن الشروط الأساسية للتمويل العقاري هي ما يلي:

أولاً: أنشطة الاستثمار في مجال التمويل العقاري :

(١) شراء العقارات.

(٢) بناء العقارات.

(٣) ترميم أو تحسين العقارات.

ويقصد بالعقارات "المساكن والوحدات الإدارية والمنشآت الخدمية ومباني المحال المخصصة للنشاط التجاري".

ثانياً: الضمانات :

(١) إذا كان العقار مسجل باسم البائع كان الضمان:

(أ) حق الامتياز على العقار.

(ب) رهن العقار رهناً رسمياً.

(٢) إذا كان العقار محل التمويل غير مسجل باسم البائع جاز للممول أن يقبل ضمان أو أكثر من الضمانات التالية:

(أ) رهن أصول عقارية مملوكة للمستثمر.

(ب) رهن أصول عقارية مملوكة لغير المستثمر.

(ج) كفالة شخصية من غير المستثمر.

(د) أوراق مالية بكامل قيمة الأقساط المستحقة.

(هـ) قبول المستثمر خصم قيمة أقساط التمويل من راتبه أو دخله.

(وللممول في هذه الحالات أن يشترط على المستثمر تسجيل العقار محل التمويل باسمه ورهنه رهناً رسمياً لصالح الممول خلال فترة يتفقا عليها).

(٣) إذا كان العقار محل التمويل بناء أو وحدة في بناء على أرض مخصصة للمستثمر من الدولة أو من أحد الأشخاص الاعتبارية العامة فللممول قبول التنازل له من المستثمر عن التخصيص ضماناً للتمويل (وذلك بعد موافقة الجهة التي خصصت الأرض على إجراء هذا التنازل).

ثالثاً: الجهات التي لها "دون غيرها" حق مزاولة نشاط التمويل العقاري:

(١) الأشخاص الاعتبارية العامة التي يدخل نشاط التمويل العقاري ضمن أغراضها.

(٢) شركات التمويل العقاري والمرخص لها من قبل الهيئة.

(٣) البنوك المسجلة لدى البنك المركزي المصري، بعد موافقته ووفقاً للقواعد التي يقررها دون قيدها لدى الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري.

رابعاً: إتفاقات التمويل :

(١) الشروط العامة

(أ) أن تكون إجراءات التمويل واضحة ومحددة على نحو يكفل معرفة المستثمر بجميع حقوقه وإلتزاماته وأن تكون في الأنشطة التي حددها القانون وعلى النماذج التي أصدرها الوزير المختص.

(ب) أن يكون من مستندات اتفاق التمويل – التي لا يكتمل بغيرها – إقرار من المستثمر بأنه تسلم صورة من الشروط الأساسية للتمويل وأطلع عليها قبل توقيع إتفاق التمويل.

(ج) لا يجوز التمويل بأكثر من ٩٠% من قيمة العقار.

(د) يحدد قيمة العقار لأغراض التمويل بمعرفة أحد خبراء التقييم المقيدة أسماؤهم في الجداول التي تعدها الهيئة العامة للتمويل العقاري وبشرط ألا يكون من العاملين لدى الممول أو المستثمر .

(هـ) لا يجوز للممول توفير تمويل أو أكثر بما يجاوز ١٠% من رأس ماله وذلك لمستثمر واحد وزوجه وأقاربه حتى الدرجة الرابعة. أو للشخص الإعتباري والأشخاص الإعتبارية الأخرى التي يساهم فيها المستثمر بأكثر من ١٠% من رأس مالها.

(و) ولا يجوز أن يزيد قسط التمويل على ٤٠% من مجموع دخل المستثمر (من غير ذوي الدخول المنخفضة) (و٢٥% بالنسبة لذوي الدخول المنخفضة).

(ز) ذوي الدخول المنخفضة. كل شخص لا يجاوز مجموع دخله السنوي تسعة آلاف جنيه. أواثنا عشر ألف جنيه إذا كان متزوجاً أو يعول وتكون الأولوية في توفير التمويل للحصول على مسكن اقتصادي للمستثمر الأقل دخلاً وعند تساوي الدخل يفضل من تكون أسرته أكثر عدداً.

(ح) في الأحوال التي يرتبط فيها التمويل بدخل المستثمر يتم إثبات الدخل بشهادة من مصلحة الضرائب تبين دخله الذي اتخذ أساساً لمعاملته الضريبية خلال السنوات الثلاثة السابقة على اتفاق التمويل.

(ط) إذا كان التمويل بضمان الخصم من راتب المستثمر يكون إثبات راتبه بشهادة معتمدة من جهة عمله.

- يجوز للممول أن يشترط على المستثمر أن يؤمن لصالحه بقيمة حقوقه وفقاً لاتفاق التمويل العقاري ضد مخاطر الوفاة أو العجز وفقاً للشروط الآتية:
  - أن يكون التأمين لدى شركة تأمين مصرية.
  - قيام شركة التأمين بسداد مبلغ التأمين للمؤمن له بناء على شهادة وفاة المستثمر أو شهادة طبية بعجزه الكلي أو الجزئي بنسبة لا تقل عن ٥٠% صادرة من إحدى الجهات الطبية التي تحددها شركات التأمين بالاتفاق مع الهيئة.
  - التزام المستثمر بأداء قسط التأمين وتقديم ما يفيد السداد إلى الممول.

(٢) التمويل في مجال شراء العقارات ويكون بموجب اتفاق تمويلي بين كل من الممول والمشتري(المستثمر) وبائع العقار على أن يتضمن ما يأتي:

(أ) الشروط التي تم قبولها من البائع والمشتري في شأن بيع العقار بالتقسيط.

(ب) بيان العقار وثمنه الإجمالي على أن يتم معاينة العقار المعاينة النافية للجهالة.

(ج) مقدار المعجل من ثمن البيع الذي أداه المشتري للبائع.

(د) عدد وقيمة أقساط باقي الثمن وشرط الوفاء بها على أن تكون محددة إلى حين إستيفائها بالكامل.

(هـ) قبول البائع حوالة حقوقه في أقساط الثمن بالشروط التي يتفقان عليها.

(و) التزام البائع بتسجيل العقار باسم المشتري خالياً من أي حقوق عينية على الغير.

(ز) التزام المشتري بقيد حق امتياز الثمن المحالة أقساطه إلى الممول وذلك ضماناً للوفاء بها.

(ح) التزام أطراف الاتفاق بإعطائه تاريخاً ثابتاً.

(٣) التمويل بغرض الاستثمار في بناء عقار على أرض يملكها المستثمر أو لغرض ترميم أو تحسين عقار يملكه أو غير ذلك من المجالات يتعين بالإضافة إلى الشروط السابقة أن يكون التمويل بموجب اتفاق بينه وبين الممول وبين أي طرف آخر يكون له شأن في الاتفاق على النماذج الذي أصدرها الوزير المختص بالقرارات الوزارية أرقام ١٠٠ ، ١٠١، ١٠٢ لسنة ٢٠٠٣.

خامساً : التزامات وحقوق المستثمر :

التزامات المستثمر

(١) قيد حق امتياز الثمن المحالة أقساطه إلى الممول.

(٢) تقديم شهادة معتمدة من الضرائب أو من جهة عمله توضح بها دخله السنوي.

(٣) سداد كامل أقساط الثمن في المواعيد المتفق عليها وذلك إلى الممول مباشرة.

(٤) سداد ما يستحق على العقار أو الوحدة من رسوم أو ضرائب أو غير ذلك لأية جهة حكومية دون أن يكون له الحق في الرجوع على أي من أطراف الاتفاق بما قد يؤديه في هذا الشأن.

(٥) التأمين لصالح الطرف الممول بقيمة حقوقه ضد مخاطر عدم الوفاء نتيجة الوفاة أو العجز الكلي أو الجزئي بنسبة لا تقل عن ٥٠% ويظل التأمين مستمراً طالما وجدت للممول أية مستحقات أو مطلوبات.

حقوق المستثمر

(١) بعد الحصول على موافقة الطرف الممول كتابة، يحق له التصرف في العقار أو الوحدة محل اتفاق التمويل بالبيع أو الهبة أو غيرهما من التصرفات أو ترتيب أي حق عيني عليها بشرط أن يقبل المتصرف إليه الحلول محله في الإلتزامات المترتبة على هذا الاتفاق ويجوز للممول أن يشترط تضامن المستثمرمع المتصرف إليه في الوفاء بالالتزامات المترتبة على اتفاق التمويل.

(٢) يحق للمستثمر تأجير العقار أو الوحدة الضامنة أو تمكين غيره من الانفراد بشغله أو شغلها بشرط الحصول على موافقة الممول كتابة وبالشروط التي تقترن بهذه الموافقة. ولا يجوز للممول رفض الموافقة على التصرف في العقار الضامن أو تأجيره أو تمكين الغير من الانفراد بشغله إلا لأسباب جدية تتعرض معها مصالحة وحقوقه للخطر، وفي هذه الحالة يلزم إخطار المستثمر بهذه الأسباب كتابة خلال ثلاثين يوم من تاريخ إخطار المستثمر برغبته في التصرف أو في التأجير أو تمكين الغير من الانفراد بشغل العقار وإلا اعتبر موافقاً على ذلك.

(٣) إذا رغب المستثمر في التعجيل بالوفاء بكل أو بعض أقساط الثمن، وجب إخطار الممول بذلك قبل موعد السداد المعجل بفترة لا تقل عن ثلاثة أشهر، وفي هذه الحالة يتم خفض الأقساط المستحقة عليه وفقاً لجدول يرفق باتفاق التمويل يحدد القيمة المخفضة التي يتم الوفاء بها حسب التاريخ الذي يتم الوفاء فيه من سنوات أقساط التمويل.

(٤) تنتقل ملكية العقار إلى المستثمر خالية من أية حقوق عينية للغير.

(٥) تسلم صورة من نموذج الشروط الأساسية للتمويل العقاري.

<u>سادساً: التزامات الممول:</u>

يلتزم الممول بإخطار المستثمر دورياً بالبيانات التالية:

(١) قيمة التمويل الأصلي وتكاليف التمويل المستحقة عليها منذ بداية التمويل وحتى تمام السداد.

(٢) قيمة ما أداه الممول من أقساط وتكاليف التمويل حتى تاريخ الإخطار.

(٣) قيمة الأقساط وتكاليف التمويل المتبقية.

(٤) أية رسوم أو تكاليف أو مصاريف تم خصمها من حسابه ولو كانت تنفيذاً لنص القانون أو لشرط اتفاقي أو حكم قضائي.

(٥) أي تغيير يطرأ على عنوان الممول الذي يلتزم المستثمر بالسداد لديه.

(٦) أي تغيير يطرأ على تكلفة التمويل باتفاق الطرفين.

(٧) أية معلومات تتصل بعلم الممول مما يمكن أن يؤثر على ضمانه العقاري.

<u>سابعاً: قيد الضمان العقاري:</u>

يقدم طلب قيد الضمان العقاري من الممول أو المستثمر إلى مكتب الشهر العقاري الكائن في دائرته العقار متضمناً البيانات التالية:

- أسماء وبيانات كل من الممول والمستثمر.
- قيمة الأقساط والحقوق المضمونة.
- الموعد المحدد لانتهاء الوفاء بأقساط الثمن أو التمويل على أن يرفق بالطلب اتفاق التمويل العقاري وسند ملكية العقار باسم المستثمر أو ضمان التمويل باسم الممول.

ثامناً: التنفيذ على العقار :

في حالة عدم الوفاء بأقساط الثمن المستحقة ومضي ثلاثين يوماً على تاريخ استحقاقها، أو عند ثبوت نقص مخل بقيمة العقار أو الوحدة بفعل أو إهمال المستثمر أو شاغل العقار وذلك بحكم قضائي واجب النفاذ، وللممول أن ينذر المستثمر أو من حل محله بالوفاء أو بتقديم ضمان كاف بحسب الأحوال وذلك خلال مهلة يحددها الإنذار بشرط ألا تقل عن ستين يوماً من تاريخ الإنذار، فإذا لم يقم بالسداد أو تقديم الضمان خلال هذه المهلة كان ملتزماً بالوفاء بكامل المبالغ المتبقية طبقاً لاتفاق التمويل، وللممول في هذه الحالة أن يتخذ في مواجهته الإجراءات المنصوص عليها في الباب الرابع من قانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١.

كذلك في حالة إخلال المستثمر بالحصول على موافقة الممول قبل التصرف في العقار أو الوحدة أو تأجيرها أو تمكين الغير من شغلها يكون للممول أن يطالبه بباقي أقساط الثمن فإذا لم يقم المستثمر بالوفاء بها كان للممول أن يتخذ في مواجهته الإجراءات المنصوص عليها في الباب الرابع من قانون التمويل العقاري.

تاسعاً: حوالة الحقوق الناشئة عن اتفاق التمويل* :

يجوز للممول أن يحيل حقوقه عن اتفاق التمويل إلى إحدى الجهات التي تباشر نشاط التوريق.

ويلتزم الممول بالإفصاح للجهات التي تباشر نشاط التوريق عن أسماء المستثمرين المدينين بالحقوق التي تمت حوالتها وبالضمانات المقدمة منهم وبما قاموا بوفائه من أقساط ومواعيد الوفاء وحالات الامتناع عنه دون حاجة إلى موافقة المستثمرين.

* الرجوع إلى مواد القانون أرقام ١١، ١٠، ١٤، الرجوع إلى مواد اللائحة التنفيذية أرقام ١٢، ١٣، ١٤، ١٥، ١٦.

عاشـراً: دور كـل مـن الوكيـل العقـاري وخبيـر التقيـيم العقـاري والوسـيط العقـاري (المقيدة أسمائهم في جداول الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري):

الوكيل العقاري :

(١) مباشرة إجراءات بيع العقار بالمزاد العلني في حالة عدم وفاء المستثمر بالمبالغ المستحقة عليه للممول وبناء على طلب الممول وصدور أمر من قاضي التنفيذ.

(٢) تحديد شروط بيع العقار بالمزاد العلني على أن يتضمن ذلك تاريخ وساعة ومكان البيع والثمن الأساسي للعقار (وفقاً لما تم تحديده بمعرفة خبيري التقييم العقاري) وتأمين الاشتراك في المزاد.

(٣) إعلان كل من المستثمر وحائز العقار والدائنين المقيدة حقوقهم بشروط البيع قبل اليوم المحدد لإجراء المزايدة بمدة لا تقل عن ثلاثين يوم ولا تجاوز خمسة وأربعين يوماً.

(٤) لصق إعلان عن البيع في اللوحة المعدة للإعلانات بالمحكمة المختصة التي يقع في دائرتها العقار مع نشره في جريدتين يوميتين واسعتي الانتشار على نفقة المستثمر والممول.

- يجوز لكل ذي مصلحة طلب استبدال الوكيل بناء على طلب يقدم لقاضي التنفيذ.
- تحدد أتعاب الوكيل بقرار من قاضي التنفيذ.

خبير التقييم العقاري*

(١) تحديد الثمن الأساسي للعقار الضامن وله الحق في طلب ما يراه من بيانات ومستندات لازمة لعملية التقييم.

(٢) إخطار أطراف اتفاق التمويل بخطاب مسجل بعلم الوصول بقيمة العقار في تقرير مكتوب خلال ٣٠ يوم من تاريخ تقديم طلب التقييم.

- تحدد أتعاب الخبراء بناء على قواعد يضعها مجلس إدارة الهيئة.

الوسيط العقاري*

* الرجوع إلى المادة ٤ من القانون ، المواد أرقام من ٣٨ – ٤٨ من اللائحة التنفيذية.

(١) الوساطة بين الممول والمستثمر في اتفاق التمويل.

(٢) عرض شروط التمويل العقاري على طالب التمويل وتسليمه صورة منها.

- يحدد أجر الوسيط بالاتفاق مع الممول بشرط ألا يتجاوز القدر الذي يحدده مجلس إدارة الهيئة.
- يحظر على الوسيط أن يتقاضى أجراً أو عمولة أو أن يحصل على أية منفعة تتصل بعمله إلا من الممول الذي فوضه في السعي إلى إبرام العقد.

* الرجوع إلى المواد أرقام ٣٨ ، ٣٩ من القانون ، المواد أرقام من ٣٨ – ٤٣ ، ٤٩ – ٥٢ من اللائحة التنفيذية.

نموذج

اتفاق تمويل عقاري لشراء عقار / وحدة

طبقًا لأحكام قانون التمويل العقاري

رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١

نـموذج

اتفاق تمويل عقاري لشراء عقار / وحدة

طبـقاً لأحكام قانـون التـمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنـة ٢٠٠١

****

إنه في يوم   الموافق   /   /

تم الاتفاق بين كل من :

الطرف الأول : السيد.. مواليد ....

ويقيم برقم......شارع... .... مدينـة.......... محافظـة............ ويحمل بطاقة

عائلية أو شخصية........ رقم .... صادرة من سجل مدني ....

بتاريخ .... مسلسل رقم .... ومحله المختار ....

أو شركة .... وعنوانها................................ سجل تجاري رقم

.... بتاريخ .... بمحافظة......... تليفون رقم .... فاكس رقم

.... ويمثلها في العقد السيد .... رئيس مجلس الإدارة أو

العضو المنتدب أو المدير المسئول ومحله المختار.............................

طرف أول بائع

الطرف الثاني : السيد.. مواليد ....

ويقيم برقم......شارع... .... مدينـة.......... محافظـة............ ويحمل بطاقة

عائلية أو شخصية........ رقم .... صادرة من سجل مدني ....

بتاريخ .... مسلسل رقم .... ومحله المختار ....

أو شركة .... وعنوانها........................... سجل تجاري رقم

.... بتاريخ .... بمحافظة......... تليفون رقم .... فاكس رقم

.... ويمثلها في العقد السيد .... رئيس مجلس الإدارة أو

العضو المنتدب أو المدير المسئول ومحله المختار..............................

طرف ثاني مشتري (مستثمر)

الطرف الثالث : .... مرخص له

بالعمل وفقاً لأحكام القانون رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١ ولائحته التنفيذية ومحله المختار

.... ويمثله في العقد السيد ....

وصفته ....

طرف ثالث ممول

تمهيد

(١) يمتلك الطرف الأول (البائع) العقار (أو الوحدة) رقم ( ) بالعقـــار رقـــم (   ) الكـــائن .... شـــارع .... بمدينـــة .... بمحافظـــة ....والمساحة............... متر مربع تحت العجز والزيادة.

(٢) يرغب الطرف الثاني(المستثمر) في شراء هذا العقار (أو الوحدة المذكورة) بنظام التمويل العقاري طبقاً لأحكام قانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١.

(٣) يدفع الطرف الثاني (المستثمر) ....% من قيمة العقار (أو الوحدة)إلى الطرف الأول (البائع) والباقي على أقساط محددة وعلى النحو الوارد بهذا العقد.

(٤)يقوم الطرف الأول (البائع) بحوالة حقه في أقساط الثمن إلى الطرف الثالث (الممول) بمقابل معجل (بالشروط التي يتفقان عليها) بحيث يسدد الطرف الثاني (المستثمر) الأقساط إلى الطرف الثالث (الممول).

(٥)تم تقييم العقار (أو الوحدة) موضوع الاتفاق بمعرفة خبراء التقييم المقيدين بالهيئة العامة لشئون التمويل العقاري:

السيد/ .... رقم القيد ....

السيد/ .... رقم القيد ....

السيد/ .... رقم القيد ....

وقد قبل الأطراف الثلاثة هذا التقييم

وبعد أن أقر الأطراف الثلاثة بكامل أهليتهم القانونية للتعاقد والتصرف اتفقوا على الآتي:

البند الأول

يعتبر التمهيد السابق جزء لا يتجزأ من هذا الاتفاق ومكملاً لشروطه .

البند الثاني

موضوع الاتفاق

باع وأسقط وتنازل الطرف الأول (البائع) بموجب هذا الاتفاق وبكافة الضمانات الفعلية والقانونية إلى الطرف الثاني (المستثمر) العقار (أو الوحدة) الموضحة بياناتها تفصيلاً كما يلي:

(١) بيان العقار وحدوده

....
....
....
....
....
....

(٢) بيان الوحدة وحدودها

....
....
....
....
....
....

البند الثالث

عدم قابلية الأجزاء المشتركة للقسمة

الأجزاء المشتركة والمعدة للاستعمال غير قابلة القسمة ولاالتصرف فيها استقلالاً كلياً أوجزئياً.

البند الرابع

التزامات الطرف الثاني بشأن الأجزاء المشتركة

(١) على الطرف الثاني (المستثمر) عدم القيام بأي أعمال يكون من شأنها الأضرار بالأجزاء المشتركة أو المعدة للاستعمال المشترك أو استعمالها في غير ما هي مخصصة له أو حرمان باقي الملاك من الانتفاع بها أو التقليل أو الحد من انتفاعهم بها، كما يتحمل الطرف الثاني بجزء

من تكاليف صيانة وتجديد وترميم الأجزاء المشتركة والأجزاء المعدة للاستعمال المشترك ويتحدد ما يتحمله الطرف الثاني من هذه التكاليف وفق نسبة ما يملكه من الأجزاء المشتركة والمعدة للاستعمال المشترك.

(٢) يقبل الطرف الثاني (المستثمر) أن يكون عضواً في اتحاد ملاك العقار بمجرد التوقيع على هذا الاتفاق ويلتزم بقراراته وبكافة التكاليف والأعباء التي يقررها الاتحاد على أعضائه طبقاً لأحكام القانون.

البند الخامس

الملكيـة

آلت إلى الطرف الأول (البائع) ملكية .... بموجب .... ويقر الطرف الأول (البائع) أن العقار أو الوحدة المبيعة بموجب هذا الاتفاق مملوكة له ولا يوجد للغير أية حقوق عينية أصلية أو تبعية عليها كما يقر بأنها ليست مؤجرة ولا معارة للغير وأنه يحوزها حيازة هادئة وظاهرة دون أي تعرض مادي أو قانوني من الغير، كما يقر الطرف الأول (البائع) بأن المباني مقامة وفقاً لتراخيص صادرة من جهات الاختصاص الرسمية وسارية المفعول وأن التنفيذ على الطبيعة تم مطابقاً للتراخيص والقواعد والأصول الفنية وأنه لا توجد أية مخالفات من أي نوع كان.

البند السادس

التكليف

العقار (أو الوحدة) موضوع الاتفاق مكلفة باسم .... أو مخصصة بعقد التخصيص رقم .... بتاريخ .... ولم يتم تكليفها بعد.

البند السابع

الثمن

تم بيع هذا العقار (أو الوحدة) موضوع الاتفاق والمحددة في البند الثاني بقبول الأطراف الثلاثة نظير ثمن أصلي قدره .... جنيه مصري (فقط ....) وثمن إجمالي شاملاً تكاليف التمويل قدره .... جنيه مصري (فقط ....) ويقر الطرف الأول (البائع) أن الطرف الثاني (المستثمر) قد سدد له من ثمن البيع الإجمالي عند التوقيع على هذا الاتفاق مبلغاً وقدره .... (فقط ....) والباقي مبلغاً وقدره .... (فقط ....) يسدد على أقساط شهرية لمدة .... شهر وقيمة القسط الشهري الواحد .... وذلك وفقاً لجدول بيان الأقساط المرفق بهذا الاتفاق وبضمان امتياز البائع المقرر قانوناً على العقار المبيع، ويحصل الممول على أوراق تجارية مقابل قيمة الاقساط.

البند الثامن

إقـرار المعاينـة

يقر الطرف الثاني (المستثمر) بأنه عاين العقار (أو الوحدة) موضوع هذا الاتفاق المعاينة التامة النافية للجهالة.

البند التاسع

انتقال ملكية العقار أو الوحدة

يلتزم الطرف الأول (البائع) بتسجيل العقار (أو الوحدة) المبيعة باسم الطرف الثاني (المستثمر) خالية من أية حقوق عينية للغير خلال مدة أقصاها ....

البند العاشر

حوالة الحق في أقساط الثمن

يقر الطرف الأول (البائع) بقبوله حوالة حقوقه في أقساط الثمن المشار إليها في البند السابع إلى الطرف الثالث (الممول) بمقابل معجل وبشروط اتفقا عليها بموجب وثيقة مستقلة (مرفقة بهذا

الاتفاق) تتضمن أحكام وأثار هذه الحوالة التي تشمل حق الامتياز المقرر قانوناً للثمن على العقار أو الوحدة المبيعة.

ويعتبر توقيع الطرف الأول (البائع) على هذا الاتفاق إيصالاً ومخالصة منه باستلام كامل المقابل المعجل للحوالة.

كما يعتبر توقيع الطرف الثاني (المستثمر) على هذا الاتفاق قبولاً منه لهذه الحوالة وإقراراً بنفاذها في حقه.

البند الحادي عشر

التزامات المستثمر

- يلتزم الطرف الثاني (المستثمر) بقيد حق امتياز الثمن المحالة أقساطه إلى الممول.
- يقر الطرف الثاني (المستثمر) بالتزامه بتقديم شهادة معتمدة من مصلحة الضرائب أو من جهة عمله موضحاً بها دخله السنوي.
- يلتزم الطرف الثاني (المستثمر) بسداد كامل أقساط الثمن في المواعيد المتفق عليها وذلك إلى الطرف الثالث (الممول) مباشرة نفاذاً للحوالة المنصوص عليها في هذا الاتفاق.
- ويلتزم الطرف الثاني (المستثمر) اعتباراً من تاريخ هذا الاتفاق بسداد ما يستحق على العقار أو الوحدة المبيعة من رسوم أو ضرائب أو غير ذلك لأية جهة حكومية دون أن يكون له الحق في الرجوع على الطرف الأول (البائع) أو الطرف الثالث (الممول)بما قد يؤديه في هذا الشأن.
- يقر الطرف الثاني (المستثمر) بالتزامه بالتأمين لصالح الطرف الثالث (الممول) بقيمة حقوقه ضد مخاطرعدم الوفاء نتيجة الوفاة أو العجز الكلي أو الجزئي بنسبة لا تقل عن٥٠%، وكذلك التأمين على العقار أو الوحدة المبيعة ضد خطر الحريق وأخطار............. ويظل التأمين مستمراً طالما وجدت للطرف الثالث (الممول) أية مستحقات أو مطلوبات.
- يقر الطرف الثاني (المستثمر) بأنه تسلم صورة من نموذج الشروط الأساسية للتمويل العقاري المعد من قبل الهيئة المرفق من وسيط التمويل السيد............. المقيد بالجدول المعد لذلك بالهيئة تحت رقم .... "على أن يرفق هذا الإقرار باتفاق التمويل".

البند الثاني عشر
حقوق المستثمر

يحق للطرف الثاني (المستثمر) بعد الحصول على موافقة الطرف الثالث (الممول) كتابة، التصرف في العقار أو الوحدة محل هذا الاتفاق بالبيع أو الهبة أو غيرها من التصرفات، أو ترتيب أي حق عيني عليها بشرط أن يقبل المتصرف إليه الحلول محل الطرف الثاني (المستثمر) في الالتزامات المترتبة على هذا الاتفاق وللطرف الثالث (الممول) أن يشترط تضامن الطرف الثاني (الستثمر) مع المتصرف إليه في الوفاء بباقي أقساط الثمن.

كما يحق للطرف الثاني (المستثمر) تأجير العقار أو الوحدة الضامنة أو تمكين غيره من الانفراد بشغله (أو شغلها) بعد الحصول على موافقة الطرف الثالث (الممول) كتابة وبالشروط التي تقترن بهذه الموافقة.

ولا يجوز للممول رفض الموافقة في العقار الضامن أو تأجيره أو تمكين الغير من الانفراد بشغله إلا لأسباب جدية تتعرض معها مصالحه وحقوقه للخطر، وفي هذه الحالة يلزم إخطار المشتري أو المستثمر بهذه الأسباب كتابة خلال ثلاثين يوم من تاريخ إخطار المشتري أو المستثمر برغبته في التصرف أو في التأجير أو تمكين الغير من الانفراد بشغل العقار وإلا اعتبر موافقاً على ذلك.

البند الثالث عشر
التزامات الممول

يلتزم الممول بإخطار المستثمر دورياً بالبيانات:-

١. قيمة التمويل الأصلي وتكاليف التمويل المستحقة عليها منذ بداية التمويل وحتى تمام السداد.
٢. قيمة ما أداه الممول من أقساط وتكاليف التمويل حتى تاريخ الإخطار.
٣. قيمة الأقساط وتكاليف التمويل المتبقية.
٤. أية رسوم أو تكاليف أو مصاريف تم خصمها من حسابه ولو كانت تنفيذاً لنص القانون أو لشرط اتفاقي أو حكم قضائي.
٥. أي تغيير يطرأ على عنوان الممول الذي يلتزم المستثمر بالسداد لديه.
٦. أي تغيير يطرأ على تكلفة التمويل باتفاق الطرفين.

٧. أية معلومات تتصل بعلم الممول مما يمكن أن تؤثر على ضمانه العقاري.

البند الرابع عشر
قيد الضمان العقاري

يقدم طلب قيد الضمان العقاري من الممول أو المستثمر إلى مكتب الشهر العقاري الكائن في دائرته العقار متضمناً البيانات التالية:

- أسماء وبيانات كل من الممول والمستثمر.
- قيمة الأقساط والحقوق المضمونة.
- الموعد المحدد لانتهاء الوفاء بالأقساط على أن يرفق بالطلب اتفاق التمويل العقاري وسند ملكية العقار باسم المستثمر أو ضمان التمويل باسم الممول.

البند الخامس عشر
التنفيذ على العقار

في حالة عدم الوفاء بأقساط الثمن المستحقة ومضى ثلاثين يوماً على تاريخ استحقاقها، أو عند ثبوت نقص مخل بقيمة العقار أو الوحدة بفعل أو إهمال الطرف الثاني (المستثمر) أو شاغل العقار وذلك بحكم قضائي واجب النفاذ، يكون للطرف الثالث (الممول) أن ينذر الطرف الثاني (المستثمر) أو من حل محله بالوفاء أو بتقديم ضمان كاف بحسب الأحوال وذلك خلال مهلة يحددها الإنذار بشرط ألا تقل عن ستين يوماً من تاريخ الإنذار، فإذا لم يقم بالسداد أو تقديم الضمان خلال هذه المهلة كان ملتزماً بالوفاء بكامل المبالغ المتبقية طبقاً لهذا الاتفاق، وللطرف الثالث (الممول) في هذه الحالة أن يتخذ في مواجهته الإجراءات المنصوص عليها في الباب الرابع من قانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١.

كذلك في حالة إخلال الطرف الثاني (المستثمر) بالحصول على موافقة الطرف الثالث (الممول) قبل التصرف في العقار أو الوحدة أو تأجيرها أو تمكين الغير من شغلها يكون للطرف الثالث (الممول) أن يطالبه بباقي أقساط الثمن فإذا لم يقم الطرف الثاني (المستثمر) بالوفاء بها كان للطرف الثالث

(الممول) أن يتخذ في مواجهته الإجراءات المنصوص عليها في الباب الرابع من قانون التمويل العقاري.

البند السادس عشر
السداد المعجل

إذا رغب المشتري (المستثمر)في التعجيل بالوفاء بكل أو بعض أقساط الثمن، وجب إخطار الممول بذلك قبل موعد السداد المعجل بفترة لا تقل عن ثلاثة أشهر، وفي هذه الحالة يتم خفض الأقساط المستحقة عليه وفقاً لجدول يرفق باتفاق التمويل يحدد القيمة المخفضة التي يتم الوفاء بها حسب التاريخ الذي يتم الوفاء فيه من سنوات أقساط التمويل.

البند السابع عشر
حوالة الحقوق الناشئة عن اتفاق التمويل

يجوز للممول أن يحيل حقوقه الناشئة عن اتفاق التمويل إلى إحدى الجهات التي تباشر نشاط توريق الحقوق المالية.

ويلتزم الممول بالإفصاح للشركات التي تباشر نشاط توريق الحقوق المالية عن أسماء المستثمرين المدينين بالحقوق التي تمت حوالتها وبالضمانات المقدمة منهم وبما قاموا بوفائه من أقساط ومواعيد الوفاء وحالات الامتناع عنه دون حاجة إلى موافقة المستثمرين.

البند الثامن عشر
المحل المختار

يقر أطراف الاتفاق باتخاذهم محلاً مختاراً لهم بالعنوان الموضح لكل منهم بصدر هذا الاتفاق ويلتزم كل من الطرف الثاني (المستثمر) والطرف الثالث (الممول) بإخطار الآخر في حالة تغييره بخطاب موصى عليه بعلم الوصول وإلا اعتبرت جميع الإعلانات والمراسلات التي تمت على هذا العنوان صحيحة ومنتجة لآثارها القانونية.

البند التاسع عشر

الاختصاص المحلي للمحاكم

تختص المحكمة الواقع في دائرتها العقار موضوع هذا الاتفاق، بالنظر والفصل في أي نزاع ينشأ بخصوص تنفيذ أي شرط من شروط هذا الاتفاق، ويجوز اللجوء للتحكيم في هذا العقد وفقاً لأحكام القانون رقم ٢٧ لسنة ١٩٩٤.

البند العشرين

نسخ الاتفاق

تحرر هذا الاتفاق من ثلاث نسخ بيد كل طرف نسخة للعمل بمقتضاها عند اللزوم.

طرف أول	طرف ثاني	طرف ثالث
(بائع)	(مستثمر)	(ممول)

نموذج

اتفاق تمويل عقاري لبناء عقار

طبقًا لأحكام قانون التمويل العقاري

رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١

نموذج

اتفاق تمويل عقاري لبناء عقار

طبقاً لأحكام قانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١

****

إنه في يوم   الموافق   /   /

تم الاتفاق بين كل من :

الطرف الأول : السيد.. مواليد ....

ويقيم برقم......شارع... .... مدينة.......... محافظة............. ويحمل بطاقة عائلية أو شخصية........ رقم .... صادرة من سجل مدني .... بتاريخ .... مسلسل رقم .... ومحله المختار .... أو شركة .... وعنوانها.............................. سجل تجاري رقم .... بتاريخ .... بمحافظة......... تليفون رقم .... فاكس رقم .... ويمثلها في العقد السيد .... رئيس مجلس الإدارة أو العضو المنتدب أو المدير المسئول ومحله المختار..............................

طرف أول مقاول

الطرف الثاني : السيد.............................. مواليد............ ويقيم برقم ......شارع... .... مدينة.......... محافظة............. ويحمل بطاقة عائلية أو شخصية........ رقم .... صادرة من سجل مدني .... بتاريخ .... مسلسل رقم .... ومحله المختار ....

أو شـركة .... وعنوانهـا.......................... سـجل تجـاري رقـم .... بتـاريخ .... بمحافظـة.......... تليفـون رقـم .... فـاكس رقـم .... ويمثلهـا فـي العقد السيد .... رئيس مجلس الإدارة أو العضو المنتدب أو المدير المسئول ومحله المختار...............................

طرف ثاني مستثمر

الطرف الثالـث : .... مرخص لـه بالعمـل وفقـاً لأحكـام القـانون رقـم ١٤٨ لسـنة ٢٠٠١ ولائحتـه التنفيذيـة ومحلـه المختـار .... ويمثلـه فــي العقـد السـيد .... وصفته ....

طرف ثالث ممول

تمهيد

(١) يمتلك الطرف الثاني (المستثمر) قطعة أرض فضاء ومرخصة للبناء الكائنة ....

شـــــارع .... بمدينـــــة .... بمحافظـــــة ....

والمساحة................ متر مربع وبيانها كالآتي:

....

....

....

....

....

وحيث أن الطرف الثاني (المستثمر) يرغب في بنائها بأسلوب التمويل العقاري طبقاً لقانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١. بموجب اتفاق تمويلي بينه وبين الطرف الأول (المقاول) وبين الطرف الثالث (الممول).

(٢) يدفع الطرف الثاني (المستثمر) ....% من قيمة البناء إلى الطرف الأول (المقاول) والباقي على أقساط محددة (بالشروط التي يتفق عليها الطرفين الأول والثاني)، وعلى النحو الوارد بهذا العقد.

(٣) يقوم الطرف الأول (المقاول) بحوالة حقه في أقساط الثمن إلى الطرف الثالث (الممول) بمقابل معجل (بالشروط التي يتفقان عليها) بحيث يسدد الطرف الثاني (المستثمر) الأقساط إلى الطرف الثالث (الممول).

(٤) تم تقييم تكاليف البناء موضوع الاتفاق بمعرفة خبراء التقييم المقيدين بالهيئة العامة لشئون التمويل العقاري:

السيد/ .... رقم القيد ....

السيد/ .... رقم القيد ....

السيد/ .... رقم القيد ....

وقد قبل الأطراف الثلاثة هذا التقييم

وبعد أن أقر الأطراف الثلاثة بكامل أهليتهم القانونية للتعاقد والتصرف اتفقوا على الآتي:

البند الأول

يعتبر التمهيد السابق جزء لا يتجزأ من هذا الاتفاق ومكملاً لشروطه .

البند الثاني

موضـــوع الاتفـــاق

اتفق الطرف الأول (المقاول) مع الطرف الثاني (المستثمر) على أن يقوم الطرف الأول (المقاول) بتشـييد بنـاء علـى قطعـة الأرض الكائنــة .... شـارع .... بمدينــة .... محافظة .... ومساحتها............ متر مربع المبينة حدودها في التمهيد السابق.
ويوضـح الملحق المرفق بهذا الاتفاق تفاصيل وعناصر البنـاء المتفق علـى تشـييده من حيث مساحته وعدد طوابقه ومواصفات بنائه وغير ذلك من التفاصيل المتعلقة به.

البند الثالث

الملكيــة

آلت إلـى الطرف الثـاني (المستثمر) ملكيـة قطعـة الأرض بموجب عقد مسجل رقم .... الصـادر من .... أو عقد تخصيص رقم .... صـادر من .... بتاريخ / /
ويقر الطرف الثاني (المستثمر) أن قطعة الأرض هذه مملوكة لـه ولا يوجد للغير أيـة حقوق عينيـة أصلية أو تبعية عليها كما يقر بأنها ليست مؤجرة وأنه يحوزها حيازة هادئة وظاهرة دون أي تعرض مادي أو قانوني من الغير، كما يقر الطرف الثاني (المستثمر) بأن تراخيص البناء صادرة من جهات الاختصـاص الرسـمية وسـارية المفعـول وأن التنفيذ علـى الطبيعـة تـم مطابقـاً للتـراخيص والقواعـد والأصول الفنية وأنه لا توجد أية مخالفات من أي نوع كان.

البند الرابع

بيان ثمن أعمال البناء

تم هذا الاتفاق بقبول الأطراف الثلاثة نظير ثمن أصلي قدره .... جنيه مصري (فقط ....) وثمن إجمالي (شامل تكلفة التمويل) قدره .... جنيه مصري (فقط ....).

يقر الطرف الأول (المقاول) أن الطرف الثاني (المستثمر) قد سدد له من قيمة مقابل البناء عند التوقيع على هذا الاتفاق مبلغاً وقدره .... جنيه مصري (فقط ....) والباقي مبلغاً وقدره .... جنيه مصري (فقط ....) يسدد على أقساط شهرية لمدة .... شهر وقيمة القسط الشهري الواحد ....، وذلك وفقاً لجدول بيان الأقساط المرفق بهذا الاتفاق، وبضمان امتياز على البناء ورهن الأرض لصالح المقاول، ويحصل الممول على أوراق تجارية مقابل قيمة الأقساط.

ويرفق بالعقد ملحق (عقد المقاولة) بين الأطراف الثلاثة على أن يبين به كيفية سداد الممول لمستحقات المقاول.

البند الخامس

إقرار المعاينة

يقر الطرف الأول (المقاول) بأنه عاين قطعة الأرض التي سيقام عليها البناء موضوع هذا الاتفاق المعاينة التامة النافية للجهالة، وأنه قبل بنائها، كما يقر الطرفان بأنهما عاينا تصميم المباني موضوع الاتفاق المعاينة التامة النافية للجهالة وأنهما قبلا إتمام البناء على أساسها ووفقاً لما يتضمنه ملحق هذا الاتفاق.

البند السادس

حوالة الحق في أقساط الثمن

يقر الطرف الأول (المقاول) بقبوله حوالة حقوقه في أقساط الثمن الإجمالي بموجب وثيقة حوالة الحقوق إلى الطرف الثالث (الممول) بمقابل معجل على هيئة أقساط تتفق وتقدم أعمال التنفيذ للبناء وبشروط اتفقا عليها بموجب ملحق عقد المقاولة المشار إليه في البند الرابع. على أن تتضمن وثيقة حوالة الحقوق أحكام وآثار هذه الحوالة التي تشمل حق الامتياز المقرر قانوناً للثمن على قطعة الأرض والبناء.

ويعتبر توقيع الطرف الأول (المقاول) على هذا الاتفاق إيصالاً ومخالصة منه باستلام الدفعة المقدمة من المقابل المعجل للحوالة المشار إليه في وثيقة حوالة الحقوق.

كما يعتبر توقيع الطرف الثاني (المستثمر) على هذا الاتفاق قبولاً منه لهذه الحوالة وإقراراً بنفاذها في حقه.

البند السابع

إلتزامات المستثمر

- يلتزم الطرف الثاني (المستثمر) بقيد حق امتياز الثمن المحالة أقساطه إلى الممول.
- يقر الطرف الثاني (المستثمر) بالتزامه بتقديم شهادة معتمدة من مصلحة الضرائب أو من جهة عمله موضحاً بها دخله السنوي.
- يلتزم الطرف الثاني (المستثمر) بسداد كامل أقساط الثمن في المواعيد المتفق عليها وذلك إلى الطرف الثالث (الممول) مباشرة نفاذاً للحوالة المنصوص عليها في هذا الاتفاق.
- ويلتزم الطرف الثاني (المستثمر) اعتباراً من تاريخ هذا الاتفاق بسداد ما يستحق على العقار الذي تم بناؤه بموجب هذا الاتفاق من رسوم أو ضرائب أو غير ذلك لأي جهة حكومية أو غير حكومية دون أن يكون له الحق في الرجوع على الطرف الأول (المقاول) أو الطرف الثالث (الممول)بما قد يؤديه في هذا الشأن.
- يقر الطرف الثاني (المستثمر) بالتزامه بالتأمين لصالح الطرف الثالث (الممول) بقيمة حقوقه ضد مخاطرعدم الوفاء نتيجة الوفاة أو العجز الكلي أو الجزئي بنسبة لا تقل عن٥٠%، وكذلك التأمين على قيمة الأعمال المنفذة ضد خطر الحريق وأخطار..........بكامل باقي الثمن. ويظل التأمين مستمراً طالما وجدت للطرف الثالث (الممول) أية مستحقات أو مطلوبات.
- يقر الطرف الثاني (المستثمر) بأنه تسلم صورة من نموذج الشروط الأساسية للتمويل العقاري المعد من قبل الهيئة المرفق من وسيط التمويل السيد............. المقيد بالجدول المعد لذلك بالهيئة تحت رقم .... "على أن يرفق هذا الإقرار باتفاق التمويل".

البند الثامن

حقوق المستثمر

يحق للطرف الثاني (المستثمر) بعد الحصول على موافقة الطرف الثالث (الممول) كتابة، التصرف في قطعة الأرض والعقار الذي تم بناؤه عليها محل هذا الاتفاق بالبيع أو الهبة أو غيرهما من التصرفات، أو ترتيب أي حق عيني عليها بشرط أن يقبل المتصرف إليه الحلول محل الطرف الثاني

(المستثمر) في الالتزامات المترتبة على هذا الاتفاق وللطرف الثالث (الممول) أن يشترط تضامن الطرف الثاني (الستثمر) مع المتصرف إليه في الوفاء بباقي أقساط الثمن.

كما يحق للطرف الثاني (المستثمر) تأجير العقار الضامن أو تمكين غيره من الانفراد بشغله بعد الحصول على موافقة الطرف الثالث (الممول) كتابة وبالشروط التي تقترن بهذه الموافقة ولا يجوز للممول رفض الموافقة على التصرف في العقار الضامن أو تأجيره أو تمكين الغير من الانفراد بشغله إلا لأسباب جدية تتعرض معها مصالحه وحقوقه للخطر، وفي هذه الحالة يلزم إخطار الطرف الثاني (المستثمر) بهذه الأسباب كتابة خلال ثلاثين يوم من تاريخ إخطاره برغبته في التصرف أو في التأجير أو تمكين الغير من الانفراد بشغل العقار وإلا اعتبر موافقاً على ذلك.

البند التاسع

التزامات الممول

يلتزم الممول بإخطار المستثمر دورياً بالبيانات التالية:-

١. قيمة التمويل الأصلي وتكاليف التمويل المستحقة عليها منذ بداية التمويل وحتى تمام السداد.
٢. قيمة ما أداه الممول من أقساط وتكاليف التمويل حتى تاريخ الإخطار.
٣. قيمة الأقساط وتكاليف التمويل المتبقية.
٤. أية رسوم أو تكاليف أو مصاريف تم خصمها من حسابه ولو كانت تنفيذاً لنص القانون أو لشرط اتفاقي أو حكم قضائي.
٥. أي تغيير يطرأ على عنوان الممول الذي يلتزم المستثمر بالسداد لديه.
٦. أي تغيير يطرأ على تكلفة التمويل باتفاق الطرفين.
٧. أية معلومات تتصل بعلم الممول مما يمكن أن تؤثر على ضمانه العقاري.

البند العاشر

قيد الضمان العقاري

يقدم طلب قيد الضمان العقاري من الممول أو المستثمر إلى مكتب الشهر العقاري الكائن في دائرته العقار متضمناً البيانات التالية:

- أسماء وبيانات كل من الممول والمستثمر.

- قيمة الأقساط والحقوق المضمونة.
- الموعد المحدد لانتهاء الوفاء بالأقساط على أن يرفق بالطلب اتفاق التمويل العقاري وسند ملكية العقار باسم المستثمر أو ضمان التمويل باسم الممول.

البند الحادي عشر
التزامات المقاول

- يلتزم الطرف الأول (المقاول) بالقيام بعملية البناء بالمقابل المتفق عليه في هذا الاتفاق ووفقاً للأحكام المثبتة في هذا الاتفاق.
- كما يقر الطرف الأول (المقاول) بالتزامه بضمان ما يحدث من تهدم كلي أو جزئي فيما شيده من مبان خلال عشر سنوات حتى لو كان التهدم ناشئاً عن عيب في الأرض ذاتها وكذلك ما يوجد في البناء من عيوب يترتب عليها تهديد متانته وسلامته.
- ولا يحق للطرف الأول (المقاول) إذا ارتفعت أسعار المواد الأولية وأجور الأيدي العاملة أو غيرها من التكاليف بحسب الأحوال أن يطلب أي زيادة في المقابل المحدد المتفق عليه في هذا الاتفاق.
- كما يلتزم الطرف الأول (المقاول) بوضع إعلان ظاهر على الأرض موضوع الاتفاق يذكر فيه صراحة أن يقوم ببناء هذه الأرض بأسلوب التمويل العقاري.
- ويقر الطرف الأول بالتزامه بالمواصفات والتصميمات الهندسية الواردة في الملحق المرفق بهذا الاتفاق.

البند الثاني عشر
التنفيذ على العقار

في حالة عدم الوفاء بأقساط الثمن المستحقة ومضى ثلاثين يوماً على تاريخ استحقاقها، أو عند ثبوت نقص مخل بقيمة العقار أو الوحدة بفعل أو إهمال الطرف الثاني (المستثمر) أو شاغل العقار وذلك بحكم قضائي واجب النفاذ، يكون للطرف الثالث (الممول) أن ينذر الطرف الثاني (المستثمر) أو من حل محله

بالوفاء أو بتقديم ضمان كاف بحسب الأحوال وذلك خلال مهلة يحددها الإنذار بشرط ألا تقل عن ستين يوماً من تاريخ الإنذار، فإذا لم يقم بالسداد أو تقديم الضمان خلال هذه المهلة كان ملتزماً بالوفاء بكامل المبالغ المتبقية طبقاً لهذا الاتفاق، وللطرف الثالث (الممول) في هذه الحالة أن يتخذ في مواجهته الإجراءات المنصوص عليها في الباب الرابع من قانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١.

كذلك في حالة إخلال الطرف الثاني (المستثمر) بالحصول على موافقة الطرف الثالث قبل التصرف في العقار أو الوحدة أو تأجيرها أو تمكين الغير من شغلها يكون للطرف الثالث (الممول) أن يطالبه بباقي أقساط الثمن فإذا لم يقم الطرف الثاني (المستثمر) بالوفاء بها كان للطرف الثالث (الممول) أن يتخذ في مواجهته الإجراءات المنصوص عليها في الباب الرابع من قانون التمويل العقاري.

البند الثالث عشر

السداد المعجل

إذا رغب المستثمر في التعجيل بالوفاء بكل أو بعض أقساط الثمن، وجب إخطار الممول بذلك قبل موعد السداد المعجل بفترة لا تقل عن ثلاثة أشهر، وفي هذه الحالة يتم خفض الأقساط المستحقة عليه وفقاً لجدول يرفق باتفاق التمويل يحدد القيمة المخفضة التي يتم الوفاء بها حسب التاريخ الذي يتم الوفاء فيه من سنوات أقساط التمويل.

البند الرابع عشر

حوالة الحقوق الناشئة عن اتفاق التمويل

يجوز للممول أن يحيل حقوقه الناشئة عن اتفاق التمويل إلى إحدى الجهات التي تباشر نشاط توريق الحقوق المالية.

ويلتزم الممول بالإفصاح للشركات التي تباشر نشاط توريق الحقوق المالية عن أسماء المستثمرين المدينين بالحقوق التي تمت حوالتها وبالضمانات المقدمة منهم وبما قاموا بوفائه من أقساط ومواعيد الوفاء وحالات الامتناع عنه دون حاجة إلى موافقة المستثمرين.

البنـد الخامس عشر

المحل المختار

يقر أطراف الاتفاق باتخاذهم محلاً مختاراً لهم بالعنوان الموضح لكل منهم بصدر هذا الاتفاق ويلتزم كل من الطرف الثاني (المستثمر) والطرف الثالث (الممول) بإخطار الآخر في حالة تغييره بخطاب موصى عليه بعلم الوصول وإلا اعتبرت جميع الإعلانات والمراسلات التي على العنوان صحيحة ومنتجة آثارها .

البنـد السادس عشر

الاختصاص المحلي للمحاكم

تختص المحكمة الواقع في دائرتها العقار موضوع هذا الاتفاق بالنظر والفصل في أي نزاع ينشأ بخصوص تنفيذ أي شرط من شروط هذا الاتفاق، ويجوز اللجوء للتحكيم في هذا العقد وفقاً لأحكام القانون رقم ٢٧ لسنة ١٩٩٤.

البنـد السابـع عشر

نســـــخ الاتفــــاق

تحرر هذا الاتفاق من ثلاث نسخ بيد كل طرف نسخة للعمل بمقتضاها عند اللزوم.

طرف أول	**طرف ثانـي**	**طرف ثالث**
(مقاول)	**(مستثمر)**	**(ممول)**

نموذج

اتفاق تمويل عقاري لترميم / تحسين بناء

طبقًا لأحكام قانون التمويل العقاري

رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١

نموذج

اتفاق تمويل عقاري لترميم/ تحسين بناء

طبقاً لأحكام قانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١

****

إنه في يوم   الموافق   /   /

تم الاتفاق بين كل من :

الطرف الأول : السيد.. مواليد ....

ويقيم برقم......شارع... .... مدينة.......... محافظة............ ويحمل بطاقة عائلية أو شخصية........ رقم .... صادرة من سجل مدني .... بتاريخ .... مسلسل رقم .... ومحله المختار .... أو شركة .... وعنوانها............................ سجل تجاري رقم .... بتاريخ .... بمحافظة......... تليفون رقم .... فاكس رقم .... ويمثلها في العقد السيد .... رئيس مجلس الإدارة أو العضو المنتدب أو المدير المسئول ومحله المختار.............................

طرف أول مقاول

الطرف الثاني : السيد................................ مواليد............ ويقيم برقم ......شارع... .... مدينة.......... محافظة............ ويحمل بطاقة عائلية أو شخصية........ رقم .... صادرة من سجل مدني .... بتاريخ .... مسلسل رقم .... ومحله المختار ....

أو شـركة .... وعنوانهـا........................ سـجل تجـاري رقـم .... بتـاريخ .... بمحافظـة......... تليفـون رقـم .... فاكس رقـم .... ويمثلها فـي العقد السيد .... رئيس مجلس الإدارة أو العضو المنتدب أو المدير المسئول ومحله المختار...............................

طرف ثاني مستثمر

الطرف الثالث : .... مرخص لـه بالعمـل وفقـاً لأحكـام القـانون رقـم ١٤٨ لسـنة ٢٠٠١ ولائحتـه التنفيذيـة ومحلـه المختـار .... ويمثلــه فــي العقـد السـيد .... وصفته ....

طرف ثالث ممول

تمهيد

(١) يمتلك الطرف الثاني (المستثمر) المباني/ الوحدة الكائنة............ شارع .... بمدينة .... بمحافظة ....والمساحة .... متر مربع وبيانها كالآتي:

....
....
....
....
....

(٢)وحيث أن الطرف الثاني (المستثمر) يرغب في ترميمها / تحسينها بأسلوب التمويل العقاري طبقاً لقانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١ بموجب اتفاق تمويلي بينه وبين الطرف الأول (المقاول) وبين الطرف الثالث (الممول).

(٣)يدفع الطرف الثاني (المستثمر) ....% من قيمة الترميم / التحسين إلى الطرف الأول (المقاول) والباقي على أقساط محددة (بالشروط التي يتفق عليها الطرفين الأول والثاني)، وعلى النحو الوارد بهذا العقد.

(٤)يقوم الطرف الأول (المقاول) بحوالة حقه في أقساط الثمن إلى الطرف الثالث (الممول) بمقابل معجل (بالشروط التي يتفقان عليها) بحيث يسدد الطرف الثاني (المستثمر) الأقساط إلى الطرف الثالث (الممول).

(٥)تم تقييم تكاليف الترميم / التحسين موضوع الاتفاق بمعرفة خبراء التقييم المقيدين بالهيئة العامة لشئون التمويل العقاري:

السيد/ .... رقم القيد ....

السيد/ .... رقم القيد ....

السيد/ .... رقم القيد ....

وقد قبل الأطراف الثلاثة هذا التقييم

وبعد أن أقر الأطراف الثلاثة بكامل أهليتهم القانونية للتعاقد والتصرف اتفقوا على الآتي:

البند الأول

يعتبر التمهيد السابق جزء لا يتجزأ من هذا الاتفاق ومكملاً لشروطه .

البند الثاني

موضـــوع الاتفـــاق

اتفق الطرف الأول (المقاول) مع الطرف الثاني (المستثمر) على أن يقوم الطرف الأول (المقاول) بترميم / بتحسين المباني أو الوحدة الكائنة.......... شارع .... بمدينة .... محافظة .... ومساحتها........... متر مربع المبينة حدودها في التمهيد السابق.

ويوضح الملحق المرفق بهذا الاتفاق تفاصيل وعناصر الترميم/ التحسين المتفق على إنجازها من حيث موضوعها ومواصفاتها والرسومات الخاصة بها والكميات اللازمة لها ومقايسات الأعمال وغير ذلك من التفاصيل المتعلقة به.

البند الثالث

الملكيـة

آلت إلى الطرف الثاني (المستثمر) ملكية قطعة الأرض بموجب عقد مسجل رقم...... الصادر من .... أو عقد تخصيص رقم .... صادر من .... بتاريخ / /

ويقر الطرف الثاني (المستثمر) أن قطعة الأرض هذه مملوكة له ولا يوجد للغير أية حقوق عينية أصلية أو تبعية عليها كما يقر بأنها ليست مؤجرة وأنه يحوزها حيازة هادئة وظاهرة دون أي تعرض مادي أو قانوني من الغير، كما يقر الطرف الثاني (المستثمر) بأن تراخيص البناء صادرة من جهات الاختصاص الرسمية وسارية المفعول وأن التنفيذ سيتم مطابقاً للتراخيص والقواعد والأصول الفنية وأنه لا توجد أية مخالفات من أي نوع كان.

البند الرابع

بيان ثمن أعمال الترميم / التحسين

تم هذا الاتفاق بقبول الأطراف الثلاثة نظير ثمن أصلي قدره .... جنيه مصري (فقط ....) وثمن إجمالي (شامل تكلفة التمويل) قدره .... جنيه مصري (فقط ....).

يقر الطرف الأول (المقاول) أن الطرف الثاني (المستثمر) قد سدد له من قيمة مقابل الترميم/ التحسين عند التوقيع على هذا الاتفاق مبلغاً وقدره .... جنيه مصري (فقط ....) والباقي مبلغاً وقدره .... جنيه مصري (فقط ....) يسدد على أقساط شهرية لمدة .... شهر وقيمة القسط الشهري الواحد ....، وذلك وفقاً لجدول بيان الأقساط المرفق بهذا الاتفاق، وبضمان امتياز على البناء ورهن الأرض لصالح المقاول، ويحصل الممول على أوراق تجارية مقابل قيمة الأقساط.

ويرفق بالعقد ملحق (عقد المقاولة) بين الأطراف الثلاثة على أن يبين به كيفية سداد الممول لمستحقات المقاول.

البند الخامس

إقرار المعاينة

يقر الطرف الأول (المقاول) بأنه عاين المباني / الوحدة موضوع هذا الاتفاق المعاينة التامة النافية للجهالة، وأنه قبل ترميمها / تحسينها، كما يقر الطرفان بأنهما عاينا تصميم عمليات الترميم / التحسين موضوع الاتفاق المعاينة التامة النافية للجهالة وأنهما قبلا إتمام الترميم/ التحسين على أساسها ووفقاً لما يتضمنه ملحق هذا الاتفاق.

البند السادس

حوالة الحق في أقساط الثمن

يقر الطرف الأول (المقاول) بقبوله حوالة حقوقه في أقساط الثمن الإجمالي بموجب وثيقة حوالة الحقوق إلى الطرف الثالث (الممول) بمقابل معجل على هيئة أقساط تتفق وتقدم أعمال التنفيذ

لعمليات الترميم/ التحسين وبشروط اتفقا عليها بموجب ملحق عقد المقاولة المشار إليه في البند الرابع. على أن تتضمن وثيقة حوالة الحقوق أحكام وآثار هذه الحوالة التي تشمل حق الامتياز المقرر قانوناً للثمن على قطعة الأرض والبناء.

ويعتبر توقيع الطرف الأول (المقاول) على هذا الاتفاق إيصالاً ومخالصة منه باستلام الدفعة المقدمة من المقابل المعجل للحوالة المشار إليه في وثيقة حوالة الحقوق.

كما يعتبر توقيع الطرف الثاني (المستثمر) على هذا الاتفاق قبولاً منه لهذه الحوالة وإقراراً بنفاذها في حقه.

البند السابع

إلتزامات المستثمر

- يلتزم الطرف الثاني (المستثمر) بقيد حق امتياز الثمن المحالة أقساطه إلى الممول.
- يقر الطرف الثاني (المستثمر) بالتزامه بتقديم شهادة معتمدة من مصلحة الضرائب أو من جهة عمله موضحاً بها دخله السنوي.
- يلتزم الطرف الثاني (المستثمر) بسداد كامل أقساط الثمن في المواعيد المتفق عليها وذلك إلى الطرف الثالث (الممول) مباشرة نفاذاً للحوالة المنصوص عليها في هذا الاتفاق.
- ويلتزم الطرف الثاني (المستثمر) اعتباراً من تاريخ هذا الاتفاق بسداد ما يستحق على العقار الذي تم بناؤه بموجب هذا الاتفاق من رسوم أو ضرائب أو غير ذلك لأي جهة حكومية أو غير حكومية دون أن يكون له الحق في الرجوع على الطرف الأول (المقاول) أو الطرف الثالث (الممول)بما قد يؤديه في هذا الشأن.
- يقر الطرف الثاني (المستثمر) بالتزامه بالتأمين لصالح الطرف الثالث (الممول) بقيمة حقوقه ضد مخاطرعدم الوفاء نتيجة الوفاة أو العجز الكلي أو الجزئي بنسبة لا تقل عن٥٠%، وكذلك التأمين على قيمة الأعمال المنفذة ضد خطر الحريق وأخطار..........بكامل باقي الثمن. ويظل التأمين مستمراً طالما وجدت للطرف الثالث (الممول) أية مستحقات أو مطلوبات.
- يقر الطرف الثاني (المستثمر) بأنه تسلم صورة من نموذج الشروط الأساسية للتمويل العقاري المعد من قبل الهيئة المرفق من وسيط التمويل السيد............ المقيد بالجدول المعد لذلك بالهيئة تحت رقم .... "على أن يرفق هذا الإقرار باتفاق التمويل".

البنـد الثامن

حقوق المستثمر

يحق للطرف الثاني (المستثمر) بعد الحصول على موافقة الطرف الثالث (الممول) كتابة، التصرف في قطعة الأرض والعقار الذي تم بناؤه عليها محل هذا الاتفاق بالبيع أو الهبة أو غيرهما من التصرفات، أو ترتيب أي حق عيني عليها بشرط أن يقبل المتصرف إليه الحلول محل الطرف الثاني (المستثمر) في الالتزامات المترتبة على هذا الاتفاق وللطرف الثالث (الممول) أن يشترط تضامن الطرف الثاني (الستثمر) مع المتصرف إليه في الوفاء بباقي أقساط الثمن.

كما يحق للطرف الثاني (المستثمر) تأجير العقار الضامن أو تمكين غيره من الانفراد بشغله بعد الحصول على موافقة الطرف الثالث (الممول) كتابة وبالشروط التي تقترن بهذه الموافقة ولا يجوز للممول رفض الموافقة على التصرف في العقار الضامن أو تأجيره أو تمكين الغير من الانفراد بشغله إلا لأسباب جدية تتعرض معها مصالحه وحقوقه للخطر، وفي هذه الحالة يلزم إخطار الطرف الثاني (المستثمر) بهذه الأسباب كتابة خلال ثلاثين يوم من تاريخ إخطاره برغبته في التصرف أو في التأجير أو تمكين الغير من الانفراد بشغل العقار وإلا اعتبر موافقاً على ذلك.

البنـد التاسع

التزامات الممول

يلتزم الممول بإخطار المستثمر دورياً بالبيانات التالية:-

(١) قيمة التمويل الأصلي وتكاليف التمويل المستحقة عليها منذ بداية التمويل وحتى تمام السداد.

(٢) قيمة ما أداه الممول من أقساط وتكاليف التمويل حتى تاريخ الإخطار.

(٣) قيمة الأقساط وتكاليف التمويل المتبقية.

(٤) أية رسوم أو تكاليف أو مصاريف تم خصمها من حسابه ولو كانت تنفيذاً لنص القانون أو لشرط اتفاقي أو حكم قضائي.

(٥) أي تغيير يطرأ على عنوان الممول الذي يلتزم المستثمر بالسداد لديه.

(٦) أي تغيير يطرأ على تكلفة التمويل باتفاق الطرفين.

(٧) أية معلومات تتصل بعلم الممول مما يمكن أن تؤثر على ضمانه العقاري.

البنـد العاشر

قيد الضمان العقاري

يقدم طلب قيد الضمان العقاري من الممول أو المستثمر إلى مكتب الشهر العقاري الكائن في دائرته العقار متضمناً البيانات التالية:

- أسماء وبيانات كل من الممول والمستثمر.
- قيمة الأقساط والحقوق المضمونة.
- الموعد المحدد لانتهاء الوفاء بالأقساط على أن يرفق بالطلب اتفاق التمويل العقاري وسند ملكية العقار باسم المستثمر أو ضمان التمويل باسم الممول.

البند الحادي عشر
التزامات المقاول

- يلتزم الطرف الأول (المقاول) بالقيام بعملية الترميم/ التحسين بالمقابل المتفق عليه في هذا الاتفاق ووفقاً للأحكام المثبتة في هذا الاتفاق.
- كما يقر الطرف الأول (المقاول) بالتزامه بضمان ما يحدث من تهدم كلي أو جزئي فيما شيده من مبان خلال عشر سنوات حتى لو كان التهدم ناشئاً عن عيب في الأرض ذاتها وكذلك ما يوجد في البناء من عيوب يترتب عليها تهديد متانته وسلامته.
- ولا يحق للطرف الأول (المقاول) إذا ارتفعت أسعار المواد الأولية وأجور الأيدي العاملة أو غيرها من التكاليف بحسب الأحوال أن يطلب أي زيادة في المقابل المحدد المتفق عليه في هذا الاتفاق.
- كما يلتزم الطرف الأول (المقاول) بوضع إعلان ظاهر على الأرض موضوع الاتفاق يذكر فيه صراحة أن يقوم ببناء هذه الأرض بأسلوب التمويل العقاري.
- ويقر الطرف الأول بالتزامه بالمواصفات والتصميمات الهندسية الواردة في الملحق المرفق بهذا الاتفاق.

البند الثاني عشر
التنفيذ على العقار

في حالة عدم الوفاء بأقساط الثمن المستحقة ومضى ثلاثين يوماً على تاريخ استحقاقها، أو عند ثبوت نقص مخل بقيمة العقار أو الوحدة بفعل أو إهمال الطرف الثاني (المستثمر) أو شاغل العقار وذلك بحكم قضائي واجب النفاذ، يكون للطرف الثالث (الممول) أن ينذر الطرف الثاني (المستثمر) أو من حل محله بالوفاء أو بتقديم ضمان كاف بحسب الأحوال وذلك خلال مهلة يحددها الإنذار بشرط ألا تقل عن ستين يوماً من تاريخ الإنذار، فإذا لم يقم بالسداد أو تقديم الضمان خلال هذه المهلة كان ملتزماً بالوفاء بكامل المبالغ المتبقية طبقاً لهذا الاتفاق، وللطرف الثالث (الممول) في هذه الحالة أن يتخذ في مواجهته الإجراءات المنصوص عليها في الباب الرابع من قانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١.

كذلك في حالة إخلال الطرف الثاني (المستثمر) بالحصول على موافقة الطرف الثالث قبل التصرف في العقار أو الوحدة أو تأجيرها أو تمكين الغير من شغلها يكون للطرف الثالث (الممول) أن يطالبه بباقي أقساط الثمن فإذا لم يقم الطرف الثاني (المستثمر) بالوفاء بها كان للطرف الثالث (الممول) أن يتخذ في مواجهته الإجراءات المنصوص عليها في الباب الرابع من قانون التمويل العقاري.

البند الثالث عشر

السداد المعجل

إذا رغب المستثمر في التعجيل بالوفاء بكل أو بعض أقساط الثمن، وجب إخطار الممول بذلك قبل موعد السداد المعجل بفترة لا تقل عن ثلاثة أشهر، وفي هذه الحالة يتم خفض الأقساط المستحقة عليه وفقاً لجدول يرفق باتفاق التمويل يحدد القيمة المخفضة التي يتم الوفاء بها حسب التاريخ الذي يتم الوفاء فيه من سنوات أقساط التمويل.

البند الرابع عشر

حوالة الحقوق الناشئة عن اتفاق التمويل

يجوز للممول أن يحيل حقوقه الناشئة عن اتفاق التمويل إلى إحدى الجهات التي تباشر نشاط توريق الحقوق المالية.

ويلتزم الممول بالإفصاح للشركات التي تباشر نشاط توريق الحقوق المالية عن أسماء المستثمرين المدينين بالحقوق التي تمت حوالتها وبالضمانات المقدمة منهم وبما قاموا بوفائه من أقساط ومواعيد الوفاء وحالات الامتناع عنه دون حاجة إلى موافقة المستثمرين.

البند الخامس عشر

المحل المختار

يقر أطراف الاتفاق باتخاذهم محلاً مختاراً لهم بالعنوان الموضح لكل منهم بصدر هذا الاتفاق ويلتزم كل من الطرف الثاني (المستثمر) والطرف الثالث (الممول) بإخطار الآخر في حالة تغييره بخطاب موصى عليه بعلم الوصول وإلا اعتبرت جميع الإعلانات والمراسلات التي على العنوان صحيحة ومنتجة آثارها .

البند السادس عشر

الاختصاص المحلي للمحاكم

تختص المحكمة الواقع في دائرتها العقار موضوع هذا الاتفاق بالنظر، والفصل في أي نزاع ينشأ بخصوص تنفيذ أي شرط من شروط هذا الاتفاق، ويجوز اللجوء للتحكيم في هذا العقد وفقاً لأحكام القانون رقم ٢٧ لسنة ١٩٩٤.

البند السابع عشر

نسخ الاتفاق

تحرر هذا الاتفاق من ثلاث نسخ بيد كل طرف نسخة للعمل بمقتضاها عند اللزوم.

طرف أول	طرف ثاني	طرف ثالث
(مقاول)	(مستثمر)	(ممول)

نموذج

اتفاق حوالة الحقوق المالية

نموذج
اتفاق حوالة الحقوق المالية

****

إنه في يوم .... الموافق / / ٢٠٠م

تحرر هذا الاتفاق بين كل من :

أولاً : بنك ....

أو ....

أو شركة............................/شركة مساهمة مصرية منشأة طبقاً لأحكام قانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١م ومرخص لها بممارسة نشاط التمويل العقاري.

ومقرها الرئيسي .... محافظة ....

ويمثلها في التوقيع على هذا الاتفاق .... بصفته .... **(طرف أول)**

ثانياً : شركة ..../ شركة مساهمة مصرية منشأة طبقاً لأحكام قانون سوق رأس المال رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ ولائحته التنفيذية ومرخص لها بممارسة نشاط توريق الحقوق المالية.

ومقرها الرئيسي .... محافظة ....

ويمثلها في التوقيع على هذا الاتفاق .... بصفته .... **(طرف ثان)**

تمهيد

قام الطرف الأول ، وفقاً لأحكام قانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١ بتمويل مجموعة من المستثمرين لشراء أو بناء أو ترميم أو تحسين مساكن ووحدات إدارية ومنشآت خدمية ومباني محال تجارية، وذلك بموجب اتفاقات تمويل مرفقة بهذا الاتفاق صور ضوئية لها موقعة من الطرفين تم تسليمها عند توقيع هذا الاتفاق للطرف الثاني مصحوبة بصور ضوئية موقعة منهما من الأوراق التجارية المحررة عن تلك الاتفاقات.

ولما كان الطرف الثاني مرخص له بإصدار أوراق مالية (سندات) في حدود نسبة من قيمة الحقوق الناشئة عن اتفاقات التمويل العقاري وذلك بعد حوالة هذه الحقوق إليه.

ومع مراعاة أحكام قانوني سوق رأس المال رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ وقانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١.

فقد اتفق الطرفان على ما يأتي :

(المادة الأولى)

أحال الطرف الأول إلى الطرف الثاني القابل لذلك جميع الحقوق الناشئة للطرف الأول عن اتفاقات التمويل العقاري المشار إليها في التمهيد السابق.

وبموجب هذا الاتفاق تكون تلك الحقوق قد انتقلت إلى الطرف الثاني دون حاجة إلى أي إجراء آخر.

(المادة الثانية)

تحدد اتفاقات التمويل العقاري المشار إليها، البيانات التفصيلية للحقوق المحالة بموجب هذا الاتفاق بما في ذلك عدد وقيمة ومواعيد وكيفية سداد الأقساط الخاصة بكل اتفاق من اتفاقات التمويل العقاري المذكورة وضمانات الوفاء بتلك الأقساط وبيانات المدينين بها.

(المادة الثالثة)

يلتزم الطرف الثاني بأن يؤدي للطرف الأول مقابل الحوالة المنصوص عليها في المادة الأولى من هذا الاتفاق، مبلغ .... جنيه (فقط .... جنيه لا غير)، يتم الوفاء به على النحو وبالشروط الآتية :

أ- ....

ب- ....

ج- ....

....

....

....

(المادة الرابعة)

يتعهد الطرف الأول بمباشرة وبالاستمرار في مباشرة الحقوق الناشئة عن اتفاقات التمويل العقاري المشار إليها، وبتحصيل وبالاستمرار في تحصيل تلك الحقوق، وذلك لصالح أصحاب الأوراق المالية التي يصدرها الطرف الثاني مقابل كل أو بعض هذه الحقوق، وبصفته نائباً عنه، وبأن يبذل في ذلك كله عناية الرجل الحريص.

ويلتزم الطرف الأول بأن يؤدي للطرف الثاني ما يتم تحصيله من الحقوق المشار إليها وذلك خلال يوم عمل واحد من تاريخ التحصيل، ويتم هذا الأداء في الحساب المصرفي الذي يحدده الطرف الثاني.

كما يلتزم الطرف الأول بأن يخطر الطرف الثاني يوماً بيوم بما يتم تحصيله واداؤه من تلك الحقوق، وبأن يخطره أيضاً وفوراً بما يباشره من حقوق أخرى ناشئة عن اتفاقات التمويل

العقاري وما أتخذه من تدابير وإجراءات في هذا الخصوص بما في ذلك التدابير والإجراءات القانونية والقضائية.

(المادة الخامسة)

يؤدي الطرف الثاني للطرف الأول عمولة عن تحصيل الحقوق المشار إليها في المادة السابقة، وذلك بنسبة .... من المبالغ التي يتم تحصيلها.

ويكون سداد هذه العمولة على الوجه الآتي:

....

....

....

(المادة السادسة)

يتم الفصل في أي نزاع ينشأ عن هذا الاتفاق بين طرفيه عن طريق التحكيم وفقاً للأحكام والإجراءات المقرة في قانون التحكيم في المواد المدنية والتجارية رقم ٢٧ لسنة ١٩٩٤، وذلك إذا اتفقا على أن يتم الفصل في النزاع عن طريق التحكيم.

(المادة السابعة)

يقر الطرفان باتخاذهما محلاً مختاراً لهما بالعنوان الموضح لكل منهما بصدر هذا الاتفاق. ويلتزم كل منهما بإخطار الطرف الثاني في حالة تغييره بخطاب موصى عليه بعلم الوصول وإلا اعتبرت جميع الإعلانات والإخطارات والمراسلات التي تتم على العنوان الموضح بصدر هذا الاتفاق صحيحة ومنتجة لآثارها.

(المادة الثامنة)

حرر هذا الاتفاق من أربع نسخ أصلية موقعة من الطرفين، لكل منهما نسخة منها، ونسخة لكل من الهيئة العامة لسوق المال والهيئة العامة لشئون التمويل العقاري.

الطرف الأول **الطرف الثاني**

الفصل الخامس

مشاركة البنوك في نشاط التمويل العقاري
وفقاً لقانون التمويل العقاري
وضوابط البنك المركزي المصري

- **مشاركة البنوك في نشاط التمويل العقاري**

أولاً: الإئتمان المصرفي للإسكان الإقتصادي والمتوسط

ثانياً الإئتماني المصرفي للإسكان المتميز

- **المخاطر الإئتمانية في مجال التمويل المصرفي**

أولاً: المخاطر الإئتمانية وفق أساسيات الإئتمان المصرفي

ثانياً: المخاطر الإئتمانية وفق فعاليات قانون التمويل العقاري

- **مشاركة البنوك في نشاط التوريق – توريق الموجودات**

مشاركة البنوك في نشاط التمويل العقاري

نصت المادة (٣) من قانون التمويل العقاري رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١ على الآتي: (تكون للجهات التالية دون غيرها مزاولة نشاط التمويل العقاري المنصوص عليه في هذا القانون بشرط قيدها في سجل تعده الجهة الإدارية لهذا الغرض:

١- الأشخاص الإعتبارية العامة التي يدخل نشاط التمويل العقاري ضمن أغراضها.

٢- شركات التمويل العقاري المنصوص عليها في الباب الخامس من هذا القانون.

٣- **البنوك المسجلة لدى البنك المركزي المصري**، بعد موافقته ووفقاً للقواعد التي يقررها، لها أن تزاول نشاط التمويل العقاري دون قيدها لدى الجهة الإدارية، ولا تسري عليها أحكام الفقرة الثانية من المادة (٤) والباب السابع من هذا القانون.

وقد نصت **الفقرة الثانية من المادة** (٤) على الآتي:

(وتحدد اللائحة التنفيذية قواعد وإجراءات التمويل وحدوده الائتمانية ونسبة التمويل إلى قيمة العقار مقدرة بمعرفة خبراء التقييم المقيدة أسماؤهم في الجداول التي تعدها الجهة الإدارية لهذا الغرض بشرط ألا يكونوا من بين العاملين لدى الممول).

كلك تضمنت المواد (٤٢) و (٤٣) و (٤٤) من هذا القانون تحت عنوان **الرقابة** – الباب السابع – تحديد مسئولية الجهة الإدارية **(الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري)** في الرقابة على تنفيذ قانون التمويل العقاري، ويخضع لهذه الرقابة الأشخاص الاعتبارية العامة التي يدخل نشاط التمويل العقاري ضمن أغراضها وشركات التمويل العقاري المنصوص عليها في الباب الخامس من قانون التمويل العقاري، ولا يخضع لهذه الرقابة البنوك المسجلة لدى البنك المركزي المصري إذا ما زاولت نشاط التمويل العقاري، حيث أنها تخضع هنا لإشراف ورقابة البنك المركزي المصري فقط وطبقاً لضوابطه، ودون إشتراط قيدها لدى الجهة الإدارية المختصة بشئون التمويل العقاري.

و**النشـاط العقـاري** نشـاط متعدد الجوانـب، يبدأ من مد الأرض الصـالحة للبنـاء بـالمرافق الضـرورية للمعيشـة وينتهـي بإسكان أصـحاب الحاجـة وفـق تنـوع إحتياجـاتهم، وخـلال هذه السلسلة الطويلة من الأنشطة يحتاج الأمر إلى **تمويل** يتعدى قدرة الموارد الذاتية على الوفاء بمتطلبات هذه الأنشطة، وتعد **البنوك** هي المصدر الرئيسي لتمويل النشاط العقاري بجوانبه المتعددة.

ووفقاً للسياسات الائتمانية لكل من **البنـوك التجاريـة** و **البنـوك العقاريـة** تتعدد **صـور التمويـل** والتسـهيلات الائتمانيـة للنشـاط العقـاري، ولكـن السـمة الغالبـة للتسـهيلات الائتمانية التي تمنحها البنوك التجارية أنها قصيرة ومتوسطة الأجل، بينما السمة الغالية للتسهيلات الائتمانية التي تمنحها البنوك العقارية أنها متوسطة وطويلة الأجل.

ويقـوم بالنشـاط العقـاري عديـد مـن الكيانـات لعـل أبرزهـا: –الدولـة ممثلـة فـي الأجهزة المحلية والهيئات المتخصصة. –جمعيات الإسكان التعاونية. –البنوك العقارية المتخصصة. –شركات الاستثمار العقاري. –إتحادات الملاك والأفراد.

وينقسم المنـتج العقـاري لهـذه الكيانـات إلـى ثـلاث أنـواع رئيسية: (١)**الإسكان الاقتصــادي** ويكـاد يقتصـر علـى مـا تقـوم بـه أجهـزة الدولـة والهيئـات المتخصصـة. (٢)**الإسكان المتوسط** وتقوم به جمعيات الإسكان التعاونية والبنوك العقارية المتخصصة. (٣)**الإسكان المتميز** وتقوم به شركات الاستثمار العقاري والأفراد... ولكل منتج من هذه المنتجات العقارية **نمط تمويلي** و**مخاطر تمويلية**.

أولاً : الائتمان المصرفي للإسكان الإقتصادي والمتوسط:

تقوم بهذه النوعية من الإسكان أجهزة الدولة وهيئاتها المتخصصة في النشاط العقاري وجمعيات الإسكان التعاونية والبنوك العقارية المتخصصة، وتقدر هذه الجهات نوعية وكمية المنتجات العقارية المستهدف إنشائها وتطرحها في صورة مناقصات على مقاولي البناء والتشييد للتقدم بعطاءاتهم... وقبل أن يتقدم كل مقاول بعطائه يقوم بتقدير

تكلفة الإنشاء في ضوء معرفته بأسعار السوق وإمكانياته في القيام بمهمة الإنشاء، وهذا يتطلب تقدير التمويل اللازم لبدء المشروع والفجوات التمويلية أثناء تنفيذ مراحل المشروع، وعند هذه المرحلة من إعداد العطاء يقدر المقاول درجة إحتياجه إلى تمويل إضافي يتجاوز موارده المالية الذاتية فيفكر في الإستعانة بأحد البنوك لمساندته في تمويل إنشاء المشروع خلال مراحل التنفيذ المتتابعة وفق برامج التنفيذ المخططة وخطة التدفقات النقدية المتوقعة... وعندما يتقدم المقاول إلى البنك للحصول على تمويل لتنفيذ المشروع إذا ما تم إسناد التنفيذ إليه، وفق الإجراءات والضوابط النظامية في هذا الشأن، فعلي البنك التحقق من العناصر الآتية والتي تمثل محتوى **الدراسة الإئتمانية** التي يقوم بها البنك للموافقة على تمويل المشروع: (١) سابقة الأعمال التي قام بها المقاول ومدى حرصه على الوفاء بإلتزاماته. (٢)توافر الخبرة الفنية والمالية والإدارية اللازمة للقيام بهذه العملية. (٣)توافر المعدات والآلات اللازمة لتنفيذ العملية. (٤)خطة تنفيذ المشروع وخطة التدفقات النقدية المتوقعة. (٥)توافر الإعتمادات المالية لدى الجهات المسندة لتنفيذ العملية... فإذا تحقق البنك من توافر هذه العناصر ووافق على تمويل العملية تبدأ الإجراءات **التنفيذية لهذا التمويل والمتضمنة:** (أ)إصدار خطابات الضمان المطلوبة. (ب)التمويل المرحلي وفق خطة التدفقات النقدية المتوقعة. (ج)متابعة التنفيذ ومقارنته بالخطة الزمنية للتنفيذ. (د)متابعة ورود قيمة المستخلصات الصادرة عن العملية ومراجعة إحتوائها على التمويل المرحلي السابق.(هـ)الإتصال الدائم بالجهة المسندة للوقوف على أي مشاكل قد تؤدي إلى تعثر المقاول في الوفاء بإلتزاماته، والمعالجة السريعة لتلك المشاكل.

فإذا ما تم الإلتزام بموضوعية الدراسة الإئتمانية التي يعدها البنك، وحرص المقاول على الوفاء بإلتزاماته، أمكن تنفيذ العملية بالضوابط المطلوبة وتحقق لأطراف العملية (**الجهة المسندة ، البنك، المقاول**) الأهداف المنشودة لكل طرف.

ثانياً : الإئتمان المصرفي للإسكان المتميز:

وتقوم بهذه النوعية من الإسكان شركات الإستثمار العقاري والأفراد، ويختلف النمط التمويلي لهذه النوعية من الإسكان عن النمط التمويلي للإسكان الإقتصادي والمتوسط، فالإسكان المتميز يلبي إحتياجات شريحة معينة من المجتمع لها قدرة شرائية معينة ومتطلبات خاصة في المنتج العقاري الذي تحتاجه.. وفي الإئتمان المصرفي للإسكان الإقتصادي والمتوسط كان التمويل المصرفي يتجه إلى المقاول المكلف بتنفيذ مناقصة رست عليه، ولا تتناول الدراسة الإئتمانية كيفية تسويق الوحدات العقارية المنفذة، بينما في الإئتمان المصرفي للإسكان المتميز يتجه التمويل المصرفي إلى شركة الإستثمار العقاري التي تقدم مع دراسة الجدوى الإقتصادية للمشروع دراسة تسويقية توضح إمكانيات بيع الوحدات العقارية المنفذة، لأن حصيلة البيع هي المصدر الرئيسي لسداد مستحقات البنك..

وقد نشأت في السنوات الأخيرة عديد من شركات الإستثمار العقاري مصاحبة لمرحلة نمو إقتصادي، وتزايد دور القطاع الخاص في التنمية، وزيادة أعداد وحصيلة مدخرات العاملين بالخارج، ومن ثم نشأت حاجة إلى إسكان متميز يلبي إحتياجات شرائح جديدة في المجتمع. وقد إرتفعت أسعار العقارات في السنوات الأخيرة من الثمانينيات والسنوات الأولى من التسعينيات وحتى الآن بشكل ملحوظ، مما يعكس طلباً متزايداً على تلك العقارات مما دفع الكثير من شركات الإستثمار العقاري إلى زيادة نشاطها لمقابلة هذا الطلب المتوقع.. وكما ذكرنا، تقدم شركات الإستثمار العقاري **دراسة جدوى إقتصادية** مصحوبة **بدراسة تسويقية*** توضح الحاجة إلى المنتجات العقارية التي تقدمها، فيقوم البنك بتقييم الدراستين، ويقدم التمويل المطلوب لشركة الإستثمار العقاري التي تتولى بجهازها الفني والإشرافي تنفيذ المشروع، ويقتصر دور البنك حينئذ على متابعة تنفيذ المشروع وفق البرامج الزمنية المعدة لذلك وخطة التدفقات النقدية المقدمة.

المخاطر الإئتمانية في مجال التمويل العقاري

---

* انظر دراسات الجدوى الإقتصادية – الباب الرابع .

ونتناول المخاطر الإئتمانية في مجال التمويل العقاري فيما يلي :

أولاً: المخاطر الإئتمانية وفق أساسيات الإئتمان المصرفي.

ثانياً: المخاطر الإئتمانية وفق فعاليات قانون التمويل العقاري.

أولاً: المخاطر الإئتمانية وفق أساسيات الإئتمان المصرفي.

ويمكن تقسيم هذه المخاطر الإئتمانية إلى ما يلي :

١- المخاطر الخاصة بالجدوى الإقتصادية بالعملية موضوع الإئتمان.

٢- المخاطر الخاصة بقدرة ورغبة العميل في الوفاء بإلتزاماته.

٣- المخاطر الخاصة بالقيمة الإئتمانية للضمانات.

٤- المخاطر الخاصة بكفاءة أداء البنك.

ونورد فيما يلي بيان بالمخاطر المذكورة

١- المخاطر الخاصة بالجدوى الإقتصادية للعملية موضوع الإئتمان.

يتقدم العميل بدراسة جدوى إقتصادية للعملية موضوع طلب الإئتمان توضح المدخلات والمخرجات للعملية، وتبرز العائد الإقتصادي الذي سوف يسدد تكلفة التمويل ويحقق عائد مناسب للموارد الذاتية لأصحاب المشروع.. وتتضمن دراسة الجدوى الإقتصادية **دراسة تسويقية** لمنتجات المشروع، وخطة **تدفقات نقدية** تبين الفجوات التمويلية، **والفائض** الذي يسمح بسداد الإلتزامات الناشئة عن المشروع والمتضمنة أقساط التمويل.

وحتى يتم **إعداد** دراسة جدوى إقتصادية واقعية يلزم التعرف على خصائص الظروف الإقتصادية العامة والتي سوف تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر على المشروع، وخصائص النشاط الذي سوف يعمل المشروع في نطاقه، وخصائص السوق الذي سوف يستهلك منتجات المشروع، ومن الواضح إن تلك الخصائص تقديرية يستلزم التنبؤ بها أن

يكون قائم على مؤشرات موضوعية، تراعى الواقع بإيجابياته وسلبياته، وتتوقع المستقبل في ضوء إتجاهات التغير.

وعلى الممول أن يقوم **بتقييم** دراسة الجدوى الإقتصادية للعملية المقدمة له من العميل بواسطة جهازه الفني والإستشاري، وأن يتأكد من مصداقية وشفافية المعلومات والبيانات الواردة بالدراسة، وكلما إتصفت تلك الدراسة بالموضوعية كلما قلت المخاطر الإئتمانية المتوقعة.

وقد نصت المادة (٦٤) من قانون البنك المركزي رقم (٨٨) لسنة ٢٠٠٣ بأنه **(على كل بنك التأكد من أن التمويل والتسهيلات الإئتمانية تستخدم في الأغراض والمجالات التي حددت في الموافقة الإئتمانية وأن يتابع ذلك، ويحظر على العميل إستخدام التمويل أو التسهيلات الإئتمانية في غير الأغراض أو المجالات التي حددت في الموافقة الإئتمانية)**.. وهذا يعني المتابعة الميدانية المستمرة من البنك لنشاط العميل خلال عمر التسهيلات الإئتمانية، حتى يتم السداد وفق الضوابط الإئتمانية... وهذا النص يؤكد مبدأ إئتماني هام أنه يجب النظر إلى التمويل والتسهيلات الإئتمانية نظرة **نوعية** لطبيعة كل عملية إئتمانية على حدة، خلافاً للنظرة **الزمنية** للتسهيلات الإئتمانية الممنوحة للعميل، والتي تؤدي إلى صرف النظر عن العمليات الإئتمانية التي سوف يقوم بها العميل خلال الفترة الزمنية إستخداماً لتلك التسهيلات الإئتمانية، فقد تكون الجدوى الإقتصادية لإحدى تلك العمليات لم تنل الدراسة الكافية من العميل ولا يعلم البنك عن ذلك شيئاً، ويؤدي ذلك إلى التعثر الذي يفاجئ البنك بحدوثه، وكان من الممكن وفق النظرة النوعية تقييم البنك لدراسة الجدوى الإقتصادية للعملية ورفض تمويلها أو يوصى بإجراء تعديلات عليها لتتوافق مع متطلبات الموافقة الإئتمانية، لنتجنب الأسباب المؤدية إلى التعثر وأهمها الدراسة الغير موضوعية للجدوى الإقتصادية للعملية موضوع التسهيلات الإئتمانية.

٢- المخاطر الخاصة بقدرة ورغبة العميل في الوفاء بإلتزاماته

(أ) تعتمد **قدرة العميل على الوفاء بإلتزاماته** على ثلاث مصادر أساسية:

(١) ناتج العملية موضوع التسهيلات الإئتمانية، فكل عملية إئتمانية لها مدخلات تمويلية متمثلة في الموارد الذاتية والتمويل الخارجي ولها مخرجات متمثلة في حصيلة بيع منتجات العملية، وتلك الحصيلة هي المصدر الأهم لسداد المستحقات الإئتمانية والمؤشر الأكثر أهمية على قدرة العميل على الوفاء بإلتزاماته، ويجب على البنك التحقق من تلك القدرة بالتقييم الموضوعي لدراسة الجدوى الإقتصادية للعملية المقدمة من العميل وفق ما سبق إيضاحه في المخاطر الخاصة بالجدوى الإقتصادية للعملية موضوع الإئتمان .

(٢) موارد ذاتية ناشئة من ناتج عمليات تم تمويلها بموارد ذاتية، وتمتد الدراسة الإئتمانية إلى التعرف على تلك الموارد الذاتية التي يتم اللجوء إليها عند قصور ناتج العملية موضوع التسهيلات الإئتمانية عن الوفاء بالإلتزامات المستحقة عليها، وقد نصت المادة (٥٧) من قانون البنك المركزي على أنه **(يشترط لتقديم الإئتمان للعميل أن يكون حسن السمعة ولديه موارد ذاتية كافية، وأن تثبت الدراسات كفاية التدفقات النقدية المتوقعة لأنشطته للوفاء بإلتزاماته)**.. ولهذا يجب مراعاة النسبة الإئتمانية الأفضل وفق مجال النشاط بين الموارد الذاتية والموارد الخارجية وهي إحدى عناصر الحكم على الجدارة الإئتمانية للعميل.

(٣) تسييل جزء من ممتلكات العميل، وهذه الممتلكات قد تكون إحدى الضمانات المقدمة من العميل وإتخذ البنك الإجراءات النظامية لترتيب حقوق عليها، وقد تكون ممتلكات ليس للبنك حقوق عليها.. وسواء كانت الممتلكات ضمانات للبنك حقوق عليها أو غير ذلك فيجب على البنك تقييم تلك الممتلكات وفق أسس التقييم الإئتمانية. فهي تمثل الإحتياطي الإستراتيجي لقدرة العميل على السداد، وكلما كانت تلك الممتلكات متنوعة وقابلة للتسييل بسهولة ومستقرة في قيمتها الإئتمانية، كلما قلت مخاطر عدم القدرة على الوفاء بالإلتزامات المستحقة على العميل.

(ب) أما **الرغبة في الوفاء بالإلتزامات** فهي عنصر معنوي، ولكن يمكن الحكم على توافره لدى العميل من خلال ماضي العميل في التعامل مع الموردين والبنوك والعاملين معه والضرائب وكافة الجهات التي لها مستحقات طرفه، وتعبير **(حسن السمعة)** المقصود به بشكل أساسي هو توافر الرغبة في الوفاء بالإلتزامات المستحقة عليه، فالعميل الحريص على حسن السمعة في الماضي سوف يحرص على حسن السمعة في الحاضر والمستقبل.. وحتى نقلل من المخاطر الخاصة بقدرة ورغبة العميل في الوفاء بإلتزاماته يجب على البنك **المتابعة المستمرة** بكافة صورها المكتبية والميدانية، الدورية والفجائية، المحدودة والشاملة، حتى يمكن معالجة أي بدايات تعثر المعالجة الموضوعية في الوقت المناسب.

٣- المخاطر الخاصة بالقيمة الإئتمانية للضمانات

(أ) القيم المختلفة للضمانات :

* **القيمة الشرائية** : وهي ثمن الشراء الأصلي مضافاً إليه كل ما يعرف بالمصروفات الرأسمالية التي تجعل الأصل مؤهلاً للعمل وتزيد من العمر الإفتراضي للأصل.
* **القيمة الدفترية** : وهي القيمة الشرائية مخصوماً منها مخصص الإستهلاك التراكمي وفق تقدير العمر الإفتراضي ونسبة الإستهلاك السنوية.
* **القيمة السوقية:** وهي القيمة التي تعكس قوى العرض والطلب، ويستدل عليها من القيمة السوقية للأصول المثيلة التي تم طرحها في الأسواق وتم بيعها.
* **القيمة الإستثمارية:** وهي القيمة الحالية لعائد الإستثمار الذي يغله الأصل، ولذا يلزم معرفة عائد الإستثمار الإفتراضي الذي يمكن أن يحققه الأصل.
* **القيمة الإئتمانية** : وهي قيمة الأصل طوال عمر التسهيلات الإئتمانية إذا ما لجأنا إلى تسييل هذا الأصل لتعثر السداد، مع الأخذ في الإعتبار إتجاهات السوق، ومن ثم يجب تحديد أقل قيمة وأكبر قيمة متوقعة لتسييل الأصل خلال هذا العمر، ونأخذ بمبدأ الحيطة والحذر فنعتبر أقل قيمة هي القيمة الإئتمانية.

(ب) ويجب **تقييم الضمانات** بمعرفة خبراء متخصصون في هذا الشأن وهو ما أوجبه قانون البنك المركزي رقم (٨٨) لسنة ٢٠٠٣ حيث نص في الفقرة الثالثة من المادة (٥٧) على (تبين اللائحة التنفيذية لهذا القانون معايير تقييم الضمانات التي تقدم للبنك عما يعطيه للعميل من التمويل والتسهيلات الإئتمانية، كما تبين الضوابط اللازمة لتطبيق أحكام هذه المادة).. كذلك ونظم القانون في المادة (٦٨) عمل خبراء التقييم بأن (يعد البنك المركزي سجلاً لبيوت الخبرة القادرة على المشاركة في تقييم الضمانات التي تقدم للبنوك، وتنظم اللائحة التنفيذية لهذا القانون قواعد وشروط وإجراءات القيد في هذا السجل وتحدد إلتزامات القائمين به وتكون هذه البيوت مسئولة عما يرد في تقارير التقييم).. وأيضاً ألزم القانون في المادة (٦٩) بأن **(يحتفظ كل بنك بسجل للضمانات العينية المقدمة من العملاء عن التمويل والتسهيلات الإئتمانية المقدمة لهم، وعليه أن يتأكد من جدية هذه الضمانات وسند ملكيتها وقيمتها عند تقديم الإئتمان، وعلى لجنة المراجعة المنصوص عليها في المادة (٨٢) من هذا القانون أن تتأكد من قيام الإدارة التنفيذية بالبنك بمراجعة قيم تلك الضمانات دورياً، وتحدد الإجراءات الواجب إتخاذها لمواجهة أي إنخفاض في هذه القيم، وتخضع هذه السجلات للتفتيش من البنك المركزي، وله أن يطلب تعزيز هذه الضمانات عند الإقتضاء)**... وهذه الضوابط الإئتمانية التي أوردها قانون البنك المركزي، إذا ما تم الإلتزام بها بموضوعية، كفيلة بتقليل المخاطر الخاصة بالقيمة الإئتمانية للضمانات.

٤- المخاطر الخاصة بكفاءة أداء البنك

ترتبط كفاءة أداء البنك بأربعة عناصر أساسية: (١)السياسات الإئتمانية. (٢)نظم المعلومات الإئتمانية. (٣)معايير الحكم على الجدارة الإئتمانية. (٤)نظم المتابعة والمعالجة الإئتمانية.

وفيما يلي تفصيل لكل عنصر لبيان المخاطر الإئتمانية الخاصة به.

(١) **السياسات الإئتمانية** .. وتهدف إلى منع التضارب في إتخاذ القرارات، وإيجاد قدر من وحدة الفكر، والتناسق في أداء وحدات البنك المتنوعة، وترشيد القرار الإئتماني بتحديد المجالات والأنشطة التي يمكن تمويلها، والضمانات التي يمكن قبولها، مع ضمان عائد مناسب لرأس المال.. وتعتمد البنوك على مبادئ أساسية يجب مراعاتها عند رسم السياسات الإئتمانية وهي **(الأمان ، الربحية، السيولة)** وهي علاقات عكسية يجب وضع ضوابط العلاقة بينهم بدقة ومتابعة الإلتزام بتلك الضوابط دورياً.. كذلك يجب أن **تصاغ** السياسات الإئتمانية في دليل عمل يتضمن: السقوف الإئتمانية للبنك والنشاط والعميل. –النسب الإئتمانية لكل ضمان يقدم للبنك. – مجالات التمويل المستهدفة والأنشطة المرتبطة بها. – السلطات الإئتمانية وضوابط التفويض الإئتماني. – النظم والإجراءات الإئتمانية... وتعد السياسات الإئتمانية هي بوصلة الأداء التي يجب أن يلتزم بها الجميع للوصول إلى أهداف محددة تحرص إدارة البنك على تحقيقها.

(٢) **نظم المعلومات الإئتمانية** .. وهي تمثل الجهاز العصبي للبنوك. ولم يعد دور جهاز الإستعلامات قاصراً على جمع المعلومات ميدانياً عن العميل، بل إمتد إلى الظروف السياسية والإقتصادية والإجتماعية العامة وأثر ذلك على الإئتمان المصرفي، والتعرف على حركة الأسواق والبيئة التنافسية لنشاط العميل، وعلاقات العميل مع كافة الأطراف التي يتعامل معها. **ويتطلب** القيام بهذا الدور جهاز إستعلامات مختار بعناية ومدرب على طرق جمع المعلومات وتحليلها وإستخراج الدلالات الإئتمانية منها، فالإستعلام لا يقتصر على مرحلة ما قبل منح الإئتمان فقط وإنما يستمر أثناء تنفيذ العملية الإئتمانية للوقوف على أي خلل يحتاج إلى معالجة في الوقت المناسب.. ولإتساع نطاق المعلومات الإئتمانية التي يحتاجها كل بنك، يمكن للبنوك المشاركة في **شبكة معلومات**، أو الإستعانة بمراكز معلومات متخصصة. وقد نشأت في السنوات الأخيرة وكالات إستعلام

يمكن الإستعانة بها في جمع المعلومات، ويبقى **تحليل** تلك المعلومات وإستخراج الدلالات الإئتمانية مسئولية البنك الذي يقدر كم وكيف المعلومات التي يحتاجها للحكم بموضوعية على الجدارة الإئتمانية للعملية والعميل، ومتابعة العميل خلال فترة التسهيلات الإئتمانية الممنوحة له.

(٣) **معايير الحكم على الجدارة الإئتمانية** : تتنوع مفردات الحكم على الجدارة الإئتمانية، وتوجد مناهج متعددة في هذا الشأن، وهي تشترك في عناصر أساسية هي: البيئة التنافسية المؤثرة على نشاط العميل. –إقتصاديات العملية موضوع الإئتمان. – كفاءة العميل في إدارة الأموال. –كفاية الضمانات المقدمة من العميل. – قدرة ورغبة العميل في الوفاء بإلتزاماته.. فإذا تناولت الدراسة الإئتمانية تلك العناصر الأساسية بموضوعية، أصبح القرار الإئتماني بما يضعه من ضوابط إئتمانية متوافقاً مع الجدارة الإئتمانية للعميل... وقد أكد قانون البنك المركزي رقم (٨٨) لسنة ٢٠٠٣ هذا المعنى في المادة (٦٣) حيث أوجب أن **(يضع مجلس إدارة كل بنك قواعد تقديم الإئتمان للعملاء والإجراءات التي تتبع للتأكد من الجدارة الإئتمانية وصحة المعلومات المقدمة وإجراءات إتاحة هذا الإئتمان ونظام الرقابة على إستخدامه).**

(٤) **نظم المتابعة والمعالجة الإئتمانية** : وتبدأ المتابعة فور منح الإئتمان، ولا تتوقف حتى وإن كان العميل منتظم السداد، حتى يحافظ العميل على هذا الإنتظام.. **وتتعدد** صور المتابعة، ويجب الأخذ بالصورة الملائمة وفق الضوابط الإئتمانية التي حددها القرار الإئتماني. ولعل أبرز صور المتابعة هي: المتابعة المكتبية والمتابعة الميدانية والأفضل ولا شك المتابعة الميدانية. –المتابعة الدورية والمتابعة الفجائية، والإثنان مطلوبان في أغلب المجالات. –المتابعة أثناء تنفيذ العملية الإئتمانية والمتابعة أثناء السداد، والإثنان أيضاً مطلوبان في أغلب الحالات. –المتابعة لعلاقة العميل بالبنك، والمتابعة لعلاقة العميل بالآخرين، تحقيقاً للنظرة الشاملة للعميل، فكل علاقة تؤثر في الأخرى... وعلى

البنك أن يختار الصورة المناسبة للمتابعة التي تجعل العميل منضبطاً في الوفاء بإلتزاماته، ويتم إكتشاف أي خلل في المسار الإئتماني مبكراً وقد يؤدي إلى **تعثر** العميل عن الوفاء بإلتزاماته ويحتاج إلى معالجة في الوقت المناسب... وتتعدد صور **المعالجة** وفق نوعية المشكلة الناشئة عن التعثر، ويجب قبل إختيار صورة المعالجة المناسبة الوقوف على الأسباب الحقيقية التي أدت إلى التعثر، ولا مانع إذا تطلب الأمر ذلك أن تكون إحدى صور المعالجة المناسبة إعادة ضخ أموال تساعد العميل في الخروج من كبوته، أو مساعدة العميل في الحصول على مستحقاته طرف الآخرين، أو مساندته في تسييل بعض ضماناته، فالإجراءات القانونية يجب إعتبارها الملاذ الأخير إذا لم تنجح المعالجات الأخرى.

ثانياً : المخاطر الإئتمانية وفق فعاليات قانون التمويل العقاري:

(١) **الوحدة العقارية** : يجب أن تكون الوحدة العقارية مسجلة بالشهر العقاري، وترخيص البناء نظامياً، وشهادة التصرفات العقارية توضح ملكية العقار للبائع، ويتم تقييمها بواسطة أحد خبراء التقييم العقاري المقيدة أسماؤهم بالجدول الخاص بخبراء التقييم العقاري بالهيئة العامة لشئون التمويل العقاري.. فإذا وافق أطراف عملية التمويل العقاري **(الممول ، المستثمر ، البائع)** على تقرير خبير التقييم العقاري أُستكملت باقي الإجراءات لعقد إتفاق التمويل العقاري.. وإذا لم يوافق أحد أطراف عملية التمويل العقاري على تقرير خبير التقييم العقاري، يتم تكليف خبيرين آخرين من المقيدة أسماؤهم بالجدول الخاص بخبراء التقييم العقاري بالهيئة العامة لشئون التمويل العقاري، وذلك لإعادة التقييم، وإذا لم يوافق أحد أطراف عملية التمويل العقاري على تقرير الخبيرين تلغى عملية التمويل... وبذلك تكون الوحدة العقارية موضوع العملية الإئتمانية والضامنة في الوقت ذاته تم تقييمها بموضوعية ولا توجد مخاطر في تقدير القيمة الإئتمانية للضمانات.

(٢) **القـدرة الماليـة للعميـل** .. العميل (المستثمر وفق تعريف قانون التمويل العقاري) هو الذي يختار الوحدة العقارية التي تتناسب مع قدرته المالية على الوفاء بإلتزاماته بعدما يكون قد إطلع على الشروط الأساسية لعملية التمويل العقاري، وأقر لدى وسيط التمويل العقاري أنه تسلم صورة من هذه الشروط وإطلع عليها، ويكون هذا الإقرار إحدى مستندات عملية التمويل العقاري.. ولا يجوز أن يزيد قسط التمويل على (٤٠%) من مجموع دخل المستثمر من غير ذوى الدخول المنخفضة، و(٢٥%) من مجموع دخل المستثمر من ذوي الدخول المنخفضة، ومن ثم يتم تقسيط باقي ثمن الوحدة العقارية والذي يمثل قيمة التمويل على عدد من السنوات تتناسب مع المبلغ الممكن إستقطاعه من دخل المستثمر. وبذلك يكون قد تم مراعاة القدرة المالية للعميل وتم تحديد الأقساط في ضوء إمكانياته المتاحة ولا توجد مخاطر في تقاعس العميل عن الوفاء بإلتزاماته إلا في حالة الوفاة أو العجز الذي يتم التأمين ضد عدم الوفاء بسببهما.

(٣) **الضمانات** .. الوحدة العقارية هي الضمان لعملية التمويل، فبعد عقد إتفاق التمويل يتم نقل ملكية الوحدة العقارية من البائع إلى المشتري (المستثمر) ويتم قيد الضمان العقاري لصالح الممول بمكتب الشهر العقاري الكائن في دائرته العقار، وبذلك يكون العقار الضامن مرهوناً لصالح الممول.. فإذا لم يقم المستثمر بالوفاء بالإلتزامات المستحقة عليه، يتم إنذاره على يد محضر لمطالبته بالوفاء، وإذا لم تتم الإستجابة لهذا الإنذار، يبدأ الممول في التنفيذ على العقار الضامن حتى يحصل على حق بيع العقار الضامن في المزاد العلني وحصوله على حقوقه.

مما سبق يتضح أن درجة المخاطر الإئتمانية المصرفية للتمويل العقاري في عملية التمويل العقاري وفق فعاليات قانون التمويل العقاري تكاد تكون منعدمة، وقد وضع القانون الضوابط الإئتمانية التي تمكن الممول من الحصول على حقوقه إذا ما أخل العميل (المستثمر) بالوفاء بالإلتزامات المستحقة عليه.

مشاركة البنوك في نشاط التوريق – توريق الموجودات

حدد قانون التمويل العقاري رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١ في المادة (٣) منه الجهات التي يجوز لها مزاولة نشاط التمويل العقاري وفقاً لأحكامه وبعد القيد في سجل تعده الجهة الإدارية لهذا الغرض، ومن هذه الجهات: البنوك المسجلة لدى البنك المركزي المصري، ويجوز لها مزاولة نشاط التمويل والتوريق العقاري دون إشتراط القيد لدى الجهة الإدارية المختصة ودون أن تخضع لإدارتها ورقابتها، إذ تظل خاضعة لإشراف ورقابة البنك المركزي المصري دون غيره من جهات الرقابة، وطبقاً لضوابطه التي يقررها في هذا المجال والتي سيأتي ذكرها فيما بعد.

وتنظر مجموعة من رجال المصارف إلى مسألة توريق الموجودات كمحرك هام وأساسي لعملية الإصلاح في النظام المالي للدولة، وأيضاً كثورة مطلوبة في صناعة الخدمات المالية والمصرفية. كذلك ينظر إلى توريق الموجودات كمصدر رئيسي لتوفير التحسن الجذري في الوضع الإقتصادي العام في الدولة، إذ إن توريق الموجودات، حسب رأي المصرفيين، يمثل أداة مالية لوقف الركود في قطاع العقارات، وزيادة سيولة القطاع المصرفي الذي يحمل محفظة كبيرة من الديون الحكومية وأيضاً محفظة كبيرة من الديون على قطاع العقارات في شكل إستثمارات ضخمة وجامدة، وتوفير تمويل طويل الأجل وبتكلفة أقل لقطاع الأسر، وأيضاً تحريك النشاط والإنتعاش في سوق رأس المال.. ثم إن توريق الموجودات يمثل أداة هامة لإنشاء مؤسسات مالية متخصصة جديدة. وتعبئة إستثمارات شركات الإستثمار المؤسسي والتي تشمل شركات التأمين ومؤسسات معاشات التقاعد وصناديق الإستثمار التعاوني وغيرها لتوجيهها نحو عملية التنمية.. وبالإضافة إلى ذلك، تنتج عملية توريق الموجودات سندات مالية ذات كلفة أقل من كلفة إصدارات السندات السيادية. كذلك فإن توريق الموجودات يشكل أداة هامة لتحسين معدلات كفاية

رأس المال، خاصة من خلال بيع المحافظ الإئتمانية المرتبطة بموجودات مالية غير سائلة، وأيضاً كأداة لتقليل بنية المخاطر العامة للمصارف والمؤسسات الإقتصادية بشكل عام. وهذه العملية تحسّن أيضاً بنية الدخل العام للمصارف، كما تعزز كفاءتها، وتقلل مصروفاتها التشغيلية بنتيجة إقتصاديات الحجم الكبير والنطاق الواسع التي يوفرها توريق الموجوات.. وأيضاً، فإن توريق الموجودات يتيح للحكومة تمويل مشاريع البنية التحتية بشكل أفضل، وأيضاً إستقطاب مصادر رأس المال من أسواق المال الدولية بكلفة أقل.. وتعني **عملية توريق الموجودات** تجميع الموجودات ذات السيولة الضعيفة، من قبل المؤسسة المصرفية أو المالية، ثم بيعها، حسب المنطق القانوني أو الإقتصادي، لطرف ثالث يعرف بإسم الشركات ذات الغرض الخاص. وهذه الشركات تقوم بدورها بإصدار أوراق مالية مدعومة بتلك الموجودات المجّمعة، وطرحها في الأسواق المالية للجمهور العام، عادة بعد إجراء عملية تحسين مسبقة لنوعية الإئتمان لتلك الأوراق. إن الأوراق المالية المسوّقة على هذا النحو تعرف بـ "الأوراق المدعومة بالموجودات".. وقد بدأت عمليات توريق الموجودات مع قيام مؤسسات مالية بتوريق قروض الرهونات السكنية بحيث عملت على تحويلها إلى أوراق مالية مدعومة برهونات. وبشكلها التقليدي، فإن توريق الموجودات تم إستخدامه من قبل المؤسسات المالية لتحقيق واحد أو أكثر من الأهداف التالية: تقليل متطلبات رأس المال الرقابية المطلوبة من قبل لجنة بازل. – الوصول إلى مصادر التمويل ذات الشروط المناسبة. –تضييق عدم التناسب بين آجال الموجودات المالية والمطلوبات المالية وأيضاً لإدارة السيولة. –الموازنة بين تعرض موجودات الميزانية العمومية للقطاعات المختلفة والمناطق المختلفة أيضاً... وقد تم توسيع عملية توريق الموجودات بطرق متنوعة. إن تقنيات هذه العملية تطبق اليوم على حزمة واسعة من أصناف الموجودات المختلفة، وأيضاً من قبل مجموعة متنوعة من المؤسسات المالية والشركات التجارية والمشروعات الصناعية ومشغلي مشاريع البنية التحتية،

وبالنسبة للمؤسسات غير المالية، فإنها تستخدم تقنيات توريق الموجودات أساساً كأسلوب تمويلي وكأداة لتحسين سيولة الشركات... وقد أتاحت عملية التوريق بالنسبة للمصارف في دورها الإقراضي التقليدي الفرصة أمامها لتضيف هذا الدور إلى مجموعة من الوظائف الفرعية مثل: إصدار الإئتمان، والضمان، والخدمة والتمويل وعمل عقود خاصة بها وطرحها بشكل مستقل أمام وكالات متخصصة. وهذا التصنيف يوفر منافع التخصص لتلك الوظائف وأيضاً إقتصاديات الحجم. كما أن توريق الموجودات يسهل تصنيف مخاطر الموجودات في الميزانية العمومية للمؤسسات المالية إلى عناصرها المختلفة مثل مخاطر التسليف، وسعر الفائدة، والسيولة وغيرها، مما يمكن هذه المؤسسات من إدارة هذه المخاطر بشكل أفضل وأكثر فعالية.

ولغرض التوريق، من المفضّل إجراء **تجميع كبير للموجودات ذات الخصائص المتجانسة**. وكلما كان هذا التجميع أكبر، كلما نتج عن عملية التوريق وفورات الحجم وكلما إزدادت ربحية هذه العملية. كما إن إصدار الأوراق المالية الناتجة عن هذه العملية سوف يكون أكثر وبسيولة أكبر. وكلما كان تجميع الموجودات متجانساً وتوثيق القرض الأصلي نمطياً، فإن المخاطر المتصلة بالموجودات ستكون أسهل عند عملية التصنيف من قبل وكالات التقييم... وقد شكلت **الرهونات السكنية** دائماً الصنف الأكثر تفضيلاً بين أصناف الموجودات بالنسبة لعملية التوريق بسبب تلك الخصائص المذكورة أعلاه. ومن بين الأصناف الأخرى قروض السيارات ومتحصلات بطاقات الإئتمان. رغم ذلك، فإن التطورات الحديثة في تقنيات التوريق قد أفرزت أصنافاً أخرى مرشحة لعمليات التوريق، مثل العقارات التجارية، مشاريع البنية التحتية، وتأجير الطائرات وغيرها.

ضوابط البنك المركزي المصري للبنوك في مجال التمويل والتوريق العقاري

- قرر البنك المركزي المصري السماح لكافة البنوك المسجلة بمزاولة نشاطي التمويل والتوريق للإستثمار في مجالات شراء أو بناء أو ترميم أو تحسين المساكن والوحدات الإدارية والمنشآت الخدمية ومباني المحال المخصصة للنشاط التجاري ويشمل ذلك التمويل المقدم لشركات التمويل العقاري وفقاً لأحكام قانون التمويل العقاري الصادر بالقانون رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١ ولائحته التنفيذية، بحيث يتم التمويل بالشروط والضوابط التالية:-

١-التناسب بين آجال موارد البنك وآجال الإقراض لأغراض التمويل العقاري.

٢-مراعاة الضوابط والقواعد المصرفية السليمة في مجال منح الإئتمان.

٣-أن لا تتجاوز القروض التي يمنحها البنك للتمويل العقاري وفقاً لأحكام قانون التمويل العقاري ما يعادل(٥%)من إجمالي محفظة القروض للبنك (ولا يسري ذلك الحد على البنك العقاري المصري العربي وبنك الإسكان والتعمير).

ويتعين على البنوك موافاة البنك المركزي ببيانات دورية عن أرصدة القروض الممنوحة لمشتري الوحدات العقارية وللمشروعات والشركات العقارية وللمشروعات والقرى السياحية (التي لا تسرى بشأنها أحكام قانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١) ومساهمات البنوك في رؤوس أموال الشركات العقارية، بالإضافة إلى تحديد بعض المؤشرات الخاصة بسياسة البنك في الإقراض لأغراض عقارية. بحيث يتم موافاة البنك المركزي ببيان ربع سنوي وفقاً للنموذج رقم (٢١ أ) الوارد بدليل التعليمات الرقابية للبنك المركزي المصري.

- وفي ٢٠٠٧/١٠/٢ أصدر البنك المركزي المصري القرار رقم ١٤٠٤ بشأن **ضوابط وتعليمات جديدة للبنوك تتعلق بتمويل شركات التنمية العقارية** وهذه الضوابط كما يلي:

المادة الأولى: مع مراعاة الضوابط والقواعد السابق صدورها من البنك المركزي المصري بشأن التمويل العقاري ومنح الإئتمان والمحددات الواردة بالسياسة الإئتمانية لكل بنك يكون التمويل المصرفي المقدم لشركات التنمية العقارية العاملة في مجال إنشاء الوحدات السكنية بغرض بيعها وفقاً للضوابط التالية: (١) أن تكون الأرض المقامة عليها الوحدات السكنية مملوكة للشركة المقترضة أو صدر بها قرار تخصيص من الجهة المالكة لها. (٢)الفصل التام بين التمويل المقدم لشركة التنمية العقارية وتمويل الأفراد الراغبين في شراء الوحدات السكنية. (٣)تأكد البنك من إجراء الشركة (طالبة التمويل) للدراسات الفنية اللازمة للتأكد من جدوى المشروع تحت إشراف إستشاريين متخصصين من قبل البنك مع إستعانة البنك بجهة إستشارية متخصصة لمتابعة وتنفيذ المشروع وإعتماد نسب الإنجاز وأن يكون السحب متمشياً مع نسبة الإنجاز. (٤)إستعانة البنك بأفراد قانونيين مؤهلين لإعداد عقود ومستندات التمويل يكفل سلامة الإئتمان الممنوح وضمان إستعادة مستحقات البنك.

المادة الثانية: يراعى عند إتخاذ القرار الإئتماني الخاص بالتمويل العقاري لهذه الشركات أن يكون التمويل مستنداً إلى تكلفة إنشاء المشروع وليس القيمة البيعية للوحدات السكنية .

المادة الثالثة: يقوم البنك بفتح حساب خاص لخدمة المشروع تودع فيه كل متحصلات بيع الوحدات السكنية من مقدمات وأقساط وغرامات وعمولات مقابل تنفيذ أعمال إضافية وغيرها، بالإضافة إلى التمويل المقدم من البنك وأموال الشركة الذاتية المخصصة للمشروع، ولا يستخدم رصيد الحساب إلا في الإنفاق على المشروع وبما يتناسب مع ما تم تنفيذه وفقاً لما تقر به الجهة الإستشارية المشار إليها في المادة الأولى بند (٣) من ذلك القرار.

المادة الرابعة: تحسب الرافعة المالية للمشروع الممول على أساس إلتزامات المشروع شاملة التمويل المطلوب من البنك منسوبة إلى أموال الشركة الذاتية المخصصة للمشروع على أن تعتبر المقدمات المدفوعة من حاجزي ومشتري الوحدات المبيعة جزء من إلتزامات المشروع.

المادة الخامسة: لأغراض حساب معيار كفاية رأس مال البنك يتم ترجيح حجم الإئتمان الممنوح للشركة وفقاً للنماذج الواردة للبنوك من البنك المركزي،كما يلي:

مثال رقم (١): (الرافعة المالية للمشروع ٢ : ١ أو أفضل)

تكلفة المشروع ١٠٠ مليون جنيه

الرافعة المالية للمشروع = إجمالي إلتزامات المشروع/ أموال الشركة الذاتية المخصصة للمشروع

٦٧ مليون جنيه : ٣٣ مليون جنيه

٦٧% : ٣٣%

أي أن الرافعة المالية = ٢ : ١ ، لذا ، يكون وزن المخاطر ١٠٠% لإلتزامات المشروع.

مثال رقم (٢): (الرافعة المالية للمشروع تزيد عن ٢ : ١)

إذا زادت الرافعة المالية عن ٢ : ١ ترجح قيمة الزيادة في نسبة الإلتزامات بمعامل ٤ ويضاف الناتج إلى ١٠٠% للوصول إلى وزن المخاطر لإجمالي إلتزامات المشروع ، وذلك وفقاً للنموذج التالي:

تكلفة المشروع ١٠٠ مليون جنيه الرافعة المالية للمشروع = إجمالي إلتزامات المشروع/ أموال الشركة الذاتية المخصصة للمشروع

٧٥ مليون جنيه : ٢٥ مليون جنيه ، أي أن الرافعة المالية = ٣ : ١

٧٥% : ٢٥%

زيادة نسبة الإلتزامات عن الحالة الأساسية ٧٥% – ٦٧% = ٨%

ويكون وزن المخاطر كما يلي: ٨% × ٤ = ٣٢% + ١٠٠% = ١٣٢% وزن مخاطر لإجمالي التزامات المشروع

المادة السادسة: لا يعتبر التمويل المقدم لحاجزي الوحدات السكنية تمويلاً عقارياً أو بضمان رهن عقاري إلا بعد تسليم الوحدات السكنية أو الإنتهاء من كامل مرافق المشروع مع مراعاة سريان باقي أحكام قانون التمويل العقاري والقرارات المنفذة له.

المادة السابعة: لا يجوز للبنك خصم الأوراق التجارية ووسائل الدفع الأخرى المقدمة لشركة التنمية العقارية من حاجزي الوحدات السكنية ولا تخفيض مديونيات الشركة بها إلا بعد تمام تسليم الوحدات إلى مشتريها وإقرارهم بذلك، مع عدم الإخلال بحق البنك

في قبول تلك الأوراق التجارية للتحصيل عند الإستحقاق على أن تستخدم الحصيلة في هذه الحالة في تخفيض مديونية المشروع تجاه البنك.

المادة الثامنة: تسرى الضوابط والقواعد الواردة في هذا القرار على التمويل المقدم من البنوك لشركات التمويل العقاري وشركات إعادة التمويل.

المادة التاسعة: يتعين الإلتزام الكامل بالضوابط والقواعد سالفة الإشارة إليها إعتباراً من صدور ذلك القرار في ٢ أكتوبر ٢٠٠٧ بما في ذلك مالم يتم تنفيذه من تسهيلات إئتمانية قبل ذلك التاريخ.

وعلى الرغم من الآثار الإيجابية الحالية لنمو القطاع العقاري فإن الأمر يتطلب التعامل بحذر مع الطفرات التي يشهدها هذا القطاع، حيث تشير التجارب السابقة خاصة في الولايات المتحدة واليابان، إلى أن التوسع المفرط في نشاط هذا القطاع كان له آثار سلبية في المدى المتوسط على إقتصاديات هذه الدول على غرار ما حدث في الأزمة المالية العالمية (سبتمبر ٢٠٠٨) .. وتعتبر الضوابط التي أصدرها البنك المركزي المصري أحد الأدوات الأساسية لضبط إيقاع سوق التمويل العقاري حتى تكون البنوك المصرية بمنأى عن أي أزمات قد تحدث مستقبلاً.

الباب الثاني

التوريق في مجال التمويل العقاري

الفصل الأول:التوريق: المفهوم والأهمية – الأشكال والطرق – الأهداف، والفوائد والمزايا، والمخاطر–المتطلبات والضوابط.

الفصل الثاني:الإطار التشريعي والمؤسسي لنشاط التوريق في مصر وفقاً لقانون التمويل العقاري ولائحته التنفيذية.

الفصل الأول

التوريق: المفهوم والأهمية – الأشكال والطرق – الأهداف، والفوائد والمزايا، والمخاطر – المتطلبات والضوابط.

١-مفهوم التوريق وأهميته.

٢-التوريق والأسواق المالية الدولية والعربية والمصرية.

٣-أشكال وطرق نشاط التوريق.

٤-سوق السندات في مصر.

٥-أهداف، وفوائد ومزايا ، ومخاطر نشاط التوريق
(الأزمة المالية العالمية سبتمبر ٢٠٠٨: أزمة رهون عقارية)

٦-متطلبات نشاط التوريق.

٧-ضوابط نشاط التوريق، إسترشاداً بتجارب الدول الأخرى.

١- مفهوم "التوريق" وأهميته :

تناول عدد كبير من الخبراء الماليين والقانونيين والمنظمات الدولية تعريف "عمليات التوريق". ونعرض بعض هذه التعريفات فيما يلي:

- عمليات التوريق هي تحويل القروض وأدوات الديون غير السائلة إلى أوراق مالية سائلة (أسهم وسندات) قابلة للتداول في أسواق المال، وهي أوراق تستند إلى ضمانات عينية أو مالية ذات تدفقات نقدية متوقعة، ولا تستند إلى مجرد القدرة المتوقعة للمدين على السداد من خلال إلتزامه العام بالوفاء بالدين".
- عملية التوريق هي "عملية بيع أو تحويل أو الرهن لبعض الأصول التي لها قدرة على توليد تدفقات نقدية متوقعة إلى بنك أو وحدة ذات غرض خاص على أن تقوم الجهة المحول إليها الأصل بإصدار أوراق مالية للمستثمرين وبالتالي توفير السيولة اللازمة".
- عملية التوريق عبارة عن "تحويل البنك ديون الرهن الموجودة لديه لأداة تمويل رأسمالي غير تقليدية".
- عملية التوريق هي "إصدار أوراق مالية عوضاً عن الإقتراض المباشر من المصارف أي أنها عملية تحويل القروض إلى أوراق مالية قابلة للتداول".
- ويعرف البنك الدولي للإنشاء والتعمير عملية التوريق بأنها "حشد للأصول التي غالباً ما تكون مديونيات مجمعة لبطاقات إئتمانية أو رهون عقارية أو إيجارات ومقيدة بالميزانية لشركة أو لمؤسسة تمويل وعرضها للبيع للمستثمرين كأوراق مالية قابلة للتداول".
- عملية التوريق "تحويل أصول غير سائلة لأوراق مالية قابلة للتداول من خلال عملية تتفق فيها أغراض الميزانية مع أغراض أسواق المال".

- عملية التوريق "أداة مالية مستحدثة تفيد حشد بنك ما لمجموعة من الديون المتجانسة والمضمونة بأصول في صورة دين معزز إئتمانياً ثم عرضه من خلال منشأة متخصصة للاكتتاب في صورة أوراق مالية للجمهور لتقليل مخاطر التأخير أو العجز عن الوفاء بهذه الديون وضمان التدفق المستمر للسيولة النقدية للبنك".

٢- التوريق والأسواق المالية الدولية والعربية والمصرية:

(١) شهدت **أسواق التمويل الدولية** منذ بداية الثمانينيات ثورة حقيقية على صعيد التحرير المتزايد لهذه الأسواق من الحواجز والموانع وتكاملها، إلى جانب موجة الإبداعات المالية. وقد أنتجت هذه الثورة تغيرات جذرية في وسائل وأدوات إنتقال الأموال من الوحدات المالية ذات الفوائض إلى الوحدات الباحثة عن التمويل. وقد تحولت هذه الأسواق، بفعل هذه التغيرات، إلى حركة متطورة ومستمرة كان لها أثر فعال ومباشر على أسلوب التمويل في الأسواق المالية العالمية حيث تحول هذا الأسلوب من صيغة القرض المصرفي إلى صيغة الأوراق المالية لاسيما الأسهم والسندات، وقد غدت القروض المصرفية الدولية مجرد تمويلات معبرية مؤقتة لغاية أن تسمح ظروف السوق للمقترض أن يؤمن إحتياجاته التمويلية من خلال الأسهم والسندات الدولية.

وهكذا برزت عملية التوريق إلى الوجود، وزادت عمليات تحويل القروض المصرفية من كونها مباشرة إلى أوراق مالية متنوعة وعلى رأسها الأسهم والسندات، وإضطلعت المصارف لاسيما الإستثمارية والشاملة منها بدور متزايد في تعميق وتطوير وإنتشار هذه الظاهرة على الساحة العالمية.. أن عملية التوريق تعتبر فن تمويلي ظهر في نطاق الهندسة المالية، وتعتبر ثورة في مجال تلبية إحتياجات المقترضين من الأفراد والشركات، حيث يربط المقترضين بأسواق رأس المال مباشرة متخطياً بذلك ما يسمى بالوساطة المالية، التي كانت تمثل تكلفة زائدة على مصروفات القرض، ومتلافياً بهذا

عجز البنوك عن تدبير الأموال اللازمة للإقراض في أوقات الأزمات النقدية، وبالتالي فهي تساعد تلك البنوك في حل مشاكل العملاء المتعثرين لديهم، كما تساهم في جذب المدخرات المحلية والأجنبية وتنشيط سوق المال.

هذا وقد أصبحت عملية التوريق ظاهرة تفرض نفسها على أسواق الأوراق المالية، وتمتد آثارها إلى السياسات المالية والنقدية والإقتصادية على المستوى الدولي، ويمكن القول إن خريطة التمويل الدولي اليوم تتسم بالخصائص التالية: (١)عالمية الأسواق المالية بمعنى أن العالم كله أصبح بمثابة ساحة أو سوق مالية واحدة تتنافس فيها القوى المالية العملاقة على أساس أن البقاء فيها هو للأقوى وليس للأصلح. (٢)حرية إنتقال الأموال والتدفقات الإستثمارية على إختلاف أنواعها مما يؤدي إلى تداعي فكرة الأسواق المالية "المحمية". (٣)"توريق أو "تسنيد" المعاملات المالية وتحديداً القروض المصرفية بحيث أسهم في إنتشار هذه الظاهرة تعدد وتنوع المصارف والمنشآت المالية التي أخذت تنشط في المجالات التالية: (أ) الصيرفة الإستشارية. (ب)الصيرفة الشاملة. (ج)صناديق الإستثمار المشترك. (د)مؤسسات السوبر ماركت المالية.

(٢) كذلك بدأت فكرة التوريق تكتسب أهمية متنامية في **السوق العربية**، حيث بدأت الحكومات ورجال البنوك المركزية والمصارف العربية يدرسون، بكل جدية، آليات تطبيق هذه الأداة في الأسواق المحلية، حيث يعتقد الخبراء أن التوريق قد أصبح محركاً هاماً وأساسياً لعملية الإصلاح في النظام المالي للدول، وأيضاً ثورة مطلوبة في صناعة الخدمات المالية والمصرفية، بما لها من أبعاد مصرفية وإقتصادية وإستراتيجية.. ويمثل التوريق أداة لوقف الركود في **قطاع العقارات**، وزيادة سيولة القطاع المصرفي، وتوفير تمويل طويل الأجل وبتكلفة أقل، وتحريك النشاط والإنتعاش في سوق رأس المال الذي يعاني من ركود، وإنشاء مؤسسات مالية متخصصة جديدة تفعل سوق المال، وتعبئة إستثمارات شركات الإستثمار المؤسسي وتوجيهها نحو **عملية التنمية**، وتحسين كفاية

رأس المال خاصة من خلال بيع المحافظ الإئتمانية المرتبطة بموجودات مالية غير سائلة، وتقليل بنية المخاطر العامة، وتعزيز بنية الدخل العام.. ويتطلب نجاح عمليات التوريق **توفير التشريعات** القانونية والضريبية والمحاسبية والرقابية والإئتمانية المناسبة لتحفيز وتحريك وتطوير هذه العمليات، كما يتطلب الأمر **تنسيقاً فعالاً بين مختلف الأطراف المعنية** من أجل ضمان عدم وجود تناقضات أو مظاهر عدم إنسجام في القواعد والتوجهات والنواحي الرقابية والتشغيلية في كل مكونات البيئة المناسبة لعمليات التوريق.

وقد أدركت معظم البلدان العربية ضرورة مواجهة هذه التحديات فشرعت مطلع التسعينيات في تنفيذ برامج الإصلاح الإقتصادي والمصرفي على أساس تفعيل دور إقتصاد السوق، وتنشيط أسواق رأس المال، وإعتماد خصخصة القطاع، وتعزيز مناخات الإستثمار، وتطبيق المعايير الدولية في ما يتعلق بالرقابة المصرفية والملاءة المالية. كل ذلك رغبة في تأمين المبالغ المالية الضرورية لخطط الإنماء والإعمار وسد العجز في الميزانيات التجارية أو في الموازنات العامة، إضافة إلى وجوب تأمين خدمة الديون القائمة بمستوياتها العالية حالياً.. إن تعاون الحكومات العربية وقطاعاتها المصرفية وأسواقها المالية الخاصة بالسندات والأسهم والقروض المحلية والإقليمية والدولية سيسهم في سد جزء من حاجة العالم العربي الملحة للتمويل الأطول أجلاً، إنما في إطار إستراتيجية مالية ملائمة وحريصة على تنسيق وتوزيع الأدوار المنوطة بمؤسسات التمويل العربية المختلفة وصولاً إلى إحداث صناعة مالية عربية قوية وعصرية في نهاية المطاف.

(٣) **وبالنسبة لمصر**، فإنها في أشد الحاجة لإدخال آلية التوريق حيث أنها تولد فرص تمويل جديدة، وتقلل العبء المتزايد على البنوك، وترفع من قدرات المؤسسات المختلفة في تنظيم مخاطرها، وتسوية أو مقابلة الأصول والخصوم لديها. وتتسم عملية التوريق بالإعتماد المتبادل والدقيق بين عدد كبير من الجهات الرقابية؛ حيث تظهر أهمية دور المؤسسات الرقابية والمؤسسات المالية بمختلف أنواعها في تطبيق القانون وذلك

لضمان حقوق الأطراف المختلفة في عملية التوريق مثل البنوك وشركات التوريق وحاملي السندات.. وحيث أن التوريق هو تمويل يستدعى في أحد مراحله إصدار سندات في أسواق المال، وحيث أن سوق السندات المصري مازال محدوداً فقد يأتي نموه من خلال تطبيق آلية التوريق، بالإضافة إلى تفعيل دور وزارة المالية وهيئة سوق المال المصرية في تكوين سوق سندات متطور عن طريق إصدار مزيد من السندات الدولارية والأوراق المالية الحكومية (خاصة السندات).

وهناك إهتمام متزايد بتهيئة وتحسين المناخ التشريعي الملائم للسماح بالتطبيق الفعال لآلية التوريق.. والتي تتميز بأنها تقوم من خلال الطرق القانونية والإقتصادية السليمة، بتحويل مجموعة أو حزمة من الأصول غير السائلة التي تمتلكها المؤسسات المالية وغير المالية إلى طرف ثالث (بيع حقيقي)، يسمى في أغلب النظم التشريعية الأجنبية **بالشركات المتخصصة للتوريق**. ومن ناحية أخرى، تقوم هذه الشركات المتخصصة بإصدار أوراق مالية مضمونة بالتدفقات المالية الناتجة عن هذه المجموعة من الأصول تسمى **الأوراق المالية المضمونة بالأصول**.

إن تطوير سوق المال المحلي يؤدي إلى **نمو الإقتصاد ككل** ويتم ذلك عن طريق العمل على تنمية **سوق السندات المحلية**. كما توجد أنواع مختلفة من الأوراق المالية في سوق المال يوفر المجال للمؤسسات الإستثمارية في أن تستثمر أو تقترض بكميات ضخمة من سوق المال المحلي مع تقليل عبء المخاطر المختلفة؛ وهنا تعد **آلية التوريق** هامة ليس فقط لتطوير وتعميق سوق الدين المحلي، ولكن أيضاً تعتبر وسيلة للمؤسسات في الحصول على تمويل طويل الأجل من أسواق المال المحلية والعالمية، خاصة وأنه في إطار النمو المالي على الساحة العالمية نرى أن هناك **دروساً كثيرة لبعض التجارب** لدول مارست عمليات التوريق يمكن أن تستفيد منها مصر في إدخال

آليات مالية جديدة مثل آلية التوريق لأنها تحتوي على إيجابيات عديدة للإقتصاد المصري وذلك مع تطبيق قانون التمويل العقاري الجديد.

٣- أشكال وطرق نشاط التوريق

إن المكّون الأساسي لبرنامج التوريق هو الديون المولدة أو المدرة للدخل والذي يتيح للمستثمر الحصول على عائد مناسب لإستثماره، وهكذا فإن الديون التي يراد توريقها يجب أن تتمتع بدرجة من الجاذبية بالنسبة للمستثمرين. ويعتمد هذا على ضرورة توافق الدخل المتولد من الديون مع المدفوعات التي تسدد للمستثمر. ومن أهم المميزات اللازم توافرها في الديون المؤهلة للتوريق ما يلي: (١)التمتع بسجل تاريخي جيد يشهد بالإنتظام في السداد مما يتطلب تحليل محفظة الديون للدائن الأصلي، وتحديد المدينين الذين يقومون بالوفاء بإلتزاماتهم لدى الدائن الأصلي بإنتظام، مما يثبت أنه ليس من المتوقع أن يعانوا من تعثر في السداد خلال فترة برنامج التوريق. (٢)تحقق دخل مستمر ومنتظم للديون طوال فترة البرنامج، ولذا يجب تحليل حركة الديون منذ نشأتها، ومعدل السداد المعجل، كذلك التأخر في السداد إن وجد لكل منها.

وتتمثل **الأشكال الرئيسية لعمليات التوريق** (من خلال الشركات المالية ذات الأغراض الخاصة) فيما يلي:

(١) **القروض التجارية:** ويعتبر لجوء الشركة ذات الغرض الخاص إلى القروض التجارية أبسط الطرق التي تحصل من خلالها على التمويل اللازم لشراء الأصول (الديون) التي يتم توريقها، مع مراعاة تزامن جدول السداد الخاص بالديون محل التوريق مع إلتزامات الدفع للمقرضين. ويمكن أن يتم ذلك من خلال ترتيبات قرض مشترك يحدد له غالباً سعر عائد ثابت، وطبقاً لهذه الترتيبات التي تم توريقها بحيث تستخدم حصيلة تسديدات الديون محل التوريق في سداد إلتزامات القرض التجاري.

(٢) **إصدار سندات دين:** وهنا تقوم الشركة ذات الغرض الخاص بإصدار سندات بقيمة تعادل قيمة الديون موضوع التوريق، وتستند إلى قوة تلك الديون وما يتوفر لها من ضمانات، وبحيث تستخدم حصيلة الإكتتاب في هذه السندات في شراء تلك الديون، ويراعى أن تتوافق تواريخ إستحقاق السندات وعوائدها مع تواريخ إستحقاق أقساط الديون وفوائدها، وبحيث تكفي متحصلات أقساط الديون وفوائدها لمواجهة سداد قيمة السندات وعوائدها عند حلول آجال إستحقاقها.

وعموماً فإنه لابد لأي برنامج للتوريق أن يضع في إعتباره التوافق بين مواعيد السداد للمستثمر النهائي وبين المتحصلات من تسديدات الديون التي يتم توريقها، وكذلك التوافق بين طريقة حساب الفائدة على الديون الأصلية، وطريقة حساب العائد على الأوراق المالية.

كذلك تتمثل **طرق التوريق:** في ثلاث طرق هي:

١- **إستبدال الدين** : وهو الأسلوب الحقيقي لتحقيق عملية التوريق، ذلك لأنه يسمح بإستبدال الحقوق والإلتزامات الأصلية بأخرى جديدة، كما يستعمل في بيع الذمم المدينة الناشئة عن بطاقات الإئتمان مثلاً، غير أن هذا الأسلوب يقتضي الحصول على موافقة جميع الأطراف ذات الصلة بالقرض على إمكانية تحويله كلياً أو جزئياً إلى ورقة مالية من أجل تمكين المشتري لاحقاً من الإستفادة من خاصية التحويل هذه.

٢- **التنازل** : وهو التنازل عن الأصول لصالح الدائنين أو المقرضين، وهو شائع الإستخدام في توريق الذمم الناشئة عن بيع السيارات، وفي عقود الإيجار والشراء. وفي عقدي الإيجار والشراء يواصل المؤجر دفع الأقساط إلى الممول الأصلي الذي يقوم بدوره إما بتحويلها إلى مشتري الذمم المدينة أو تسديدها ضمن سلسلة من

الحوالات متفق عليها عند التعاقد على التوريق، وبالمقابل يقوم بإسترداد المبلغ من المؤجرين.

٣- **المشاركة الجزئية:** ويتضمن هذا الأسلوب بيع الذمم المدينة من قبل الدائن الأصلي إلى مصرف متخصص بشراء الذمم وتمويلها Factoring ولا يتحمل بائع الدين بعدها أي مسؤولية فيما لو عجز المدين عن التسديد. وهنا يتوجب على مشتري الدين التأكد من الجدارة والأهلية الإئتمانية للمدين، على أن هناك طرقاً عدة لحماية هذا المشتري تتراوح بين حصوله على ضمانة عقارية، أو حقوق إدارة الدين كوصي عليها Trustee .

إن التطورات الحديثة في سوق المال المصرية ومن ضمنها بناء الهيكل المؤسسي المتكامل من حيث الأطر القانونية والتنظيمية وقواعد الإفصاح والشفافية، بجانب تطبيق المبادئ الدولية والمعايير المحاسبية الدولية، ومبادئ حوكمة الشركات كلها عوامل ترتبط بالمناخ الملائم واللازم لتطبيق عملية التوريق. ولكن من ناحية أخرى، فإن **عدم وجود سوق قوي للسندات** يظل عائقاً أمام هذا النظام. وبالتالي، هناك خطة نحو تفعيل سوق السندات الحكومية وسوق سندات القطاع الخاص. ومن هذا المنطلق جرى تحديث نظام المتعاملين الرئيسيين منذ منتصف عام ٢٠٠٣... وتعتبر الأوراق المالية الحكومية والخاصة وسندات التمويل العقاري التي ستنتج عن عقود التمويل العقاري الجديدة أول نقطة لبناء منحنى عائد على السندات. ومن الممكن إستخدام التوريق لإنعاش سوق السندات في مصر. ونجاح هذا النظام سيؤدي إلى وجود فرص إستثمارية عديدة تتوجه لها الأموال، وستساعد عملية التوريق بهذه الطريقة على تفعيل دور المؤسسات الإستثمارية الموجودة ومن أهمها شركات التأمين والمعاشات وصناديق الإستثمار.

٤- سوق السندات في مصر:

إن نجاح عملية التوريق يتوقف بصفة أساسية على القدرة على إصدار سندات ونجاح تغطيتها وتعاظم درجة الإقبال على شرائها في السوق الثانوية، أي قدرة السوق على إمتصاص ما يتم إصداره من سندات. أي أن السندات تعتبر هي المادة الخام الأساسية في آلية التوريق.

ولا شك إن نجاح توريق الرهون العقارية في مصر يرتبط بدرجة كبيرة بنجاح وتطور سوق السندات.. وعند طرح السندات العقارية في البورصة يقوم بشرائها المؤسسات الآتية: صناديق التأمينات والمعاشات (حيث أنها ترغب في وعاء إستثماري طويل الأجل يكون مضموناً ومثل هذه النوعية من السندات مضمونة بالرهن العقاري) والبنوك، وصناديق الإستثمار، والمؤسسات المالية الإستثمارية، وشركات التأمين، والأفراد المستثمرين في شراء السندات والذين يبحثون عن عوائد ثابتة.

وتتعدد **أنواع السندات** وأهمها: السندات الحكومية – سندات الشركات – سندات غير مضمونة – السند لحامله – السندات التي لا تحمل معدلاً للفائدة – السندات ذات سعر الفائدة المتحرك – سندات الدخل – سندات التوريق العقاري.

وسندات التوريق العقاري هي سندات تصدرها شركات متخصصة في التوريق مقابل حقوق مالية وتكون مدتها بين (٥ : ٣٠) سنة، وتستخدم الحصيلة في سداد القيمة الحالية لجهات التمويل العقاري التي قامت بتمويل المستثمرين حيث تعيد تدوير هذه الأوراق في نشاطها مرة أخرى.. ومن أهم سمات هذه السندات أنها: لا تصدر من الشركة عن أصولها وإلتزاماتها وإنما تصدر مقابل محفظة من الحقوق المالية بضمان رهون عقارية قابلة للتنفيذ السريع. – مغطاة بالحقوق المحالة لشركة التوريق والأصول المرهونة لصالح الممول ومن بعده حملة السندات وتلك يطلق عليها "أوراق مالية مضمونة بالأصول".. ومن أهم **مزايا** هذه السندات أنها: أداة إستثمارية طويلة الأجل تتماشى مع طبيعه نشاط صناديق التأمين الخاصة، وصناديق الإستثمار، التي تتسم بطول الفترة. –

أداة إستثمارية آمنة نظراً لكونها تصدر مغطاة بالحقوق المالية المحالة والضمانات الملحقة بها.

وتتعدد **المزايا** التي تعود على الإقتصاد القومي من تنشيط سوق السندات المحلي حيث يعمل هذا السوق على إتاحة الموارد المالية اللازمة لتمويل المشروعات الحيوية لعملية التنمية الإقتصادية، وتقديم أدوات بسعر تنافسي لتكلفة التمويل المصرفي، وإتاحة فرص جاذبة للربح بالنسبة للمستثمرين والوسطاء، بالإضافة إلى أدوات مالية جديدة وإضافية للسوق.. وحتى تتحقق هذه المزايا لسوق السندات، فلابد أن تتوافر له بيئة تشريعية ومجموعة من الخصائص، من أهمها التمتع بسيولة مرتفعة، وتعدد آجال الإستحقاق للأوراق المصدرة، وخفض درجة المخاطرة الإئتمانية، وتعدد الإصدارات، كما أن أداة السندات يتم طرحها في بيئة ومناخ ومتغيرات إقتصادية تؤثر فيه.

أولاً: الإطار التشريعي المنظم لعمليات إصدار وتداول السندات في مصر:

تلعب الأطر القانونية والتنظيمية المتكاملة دوراً هاماً في تطوير أسواق المال وتجعلها أكثر دقه على تحقيق أهدافها المطلوبة، خاصة إذا كانت هذه القوانين والنظم من الدقة والسلامة والحداثة والمرونة بحيث تستجيب لتطورات السوق وما تفرزه الممارسات اليومية من مشكلات، ولعل أهم القوانين التي تناولت تنظيم سوق السندات في مصر ما يلي:

أ- **القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١:** بشأن شركات المساهمة، وشركات التوصية بالأسهم، والشركات ذات المسئولية المحدودة ولائحته التنفيذية، وكذا **القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢** الخاص بسوق رأس المال ولائحته التنفيذية.. وفيما يتعلق بعملية **إصدار وتداول السندات** فقد تضمنت تلك التشريعات ما يلي:

١- يجوز لشركات المساهمة وشركات التوصية بالأسهم إصدار سندات لمواجهة الإحتياجات التمويلية للشركة، أو لتمويل نشاط معين أو عملية بذاتها وتكون في شكل شهادات أسمية أو لحامله، وتمثل حقوقاً متساوية لحاملها في مواجهة الشركة. وهناك بعض **الشروط** الواجب **توافرها للسماح للشركة بإصدار سندات**، وتتمثل هذه الشروط في: (١)موافقة الجمعية العامة على إصدار السندات بناءاً على إقتراح مجلس إدارة الشركة أو الشريك أو الشركاء المديرين بحسب الأحوال مرفقاً بتلك الموافقة تقرير من مراقبي الحسابات يتضمن الشروط التي تصدر بها السندات. (٢)وجوب أداء رأس المال بالكامل قبل إصدار السندات. ومع ذلك فقد نصت تلك التشريعات على حالات إستثنائية يجوز فيها إصدار سندات قبل أداء رأس المال بالكامل، وهذه الحالات على سبيل الحصر هي كما يلي: (أ)إذا كانت السندات مضمونة بكامل قيمتها برهن له الأولوية على ممتلكات الشركة الثابتة كلها أو بعضها. (ب)إذا كانت السندات مضمونة من الدولة. (ج) السندات المكتتب فيها بالكامل من البنوك أو الشركات التي تعمل في مجال الأوراق المالية وإن أعادت بيعها. (د)الشركات العقارية وشركات الإئتمان العقاري والشركات التي يرخص لها بذلك بقرار من الوزير. (٣)ألا تزيد قيمة السندات السابقة التي أصدرتها الشركة والمتداولة في أيدي الجمهور مضافاً إليها الإصدار المقترح للسندات الجديدة عن صافي أصول الشركة وقت الإصدار.

٢-يجوز أن تتضمن شروط إصدار السندات قابليتها للتحويل إلى أسهم بعد مضي المدة التي تحددها الشركة في نشره الإكتتاب، ويتم التحويل بموافقة صاحب السند، وذلك وفقاً للقواعد التالية: (١)أن يتضمن قرار الجمعية العامة للشركة ونشرة الإكتتاب القواعد التي يتم على أساسها تحويل السندات إلى أسهم. (٢)أن لا يقل سعر إصدار السند عن القيمة الإسمية للأسهم. (٣) يشترط ألا تتجاوز قيمة السندات القابلة للتحويل

إلى أسهم بالإضافة إلى قيمة أسهم الشركة القائمة قيمة رأس مال الشركة المرخص بـه.. ويكون لمساهمي الشركة الحق في أولوية الإكتتاب في السندات القابلة للتحويل إلى أسهم.

٣- تشكل جماعة لحملة السندات تضم جميع حملة السندات ذات الإصدار الواحد في الشركة، ويكون غرض هذه الجماعة هو حماية المصالح المشتركة لإعضائها ويكون لها ممثل قانوني من بين أعضائها.

٤- يكون قيد السندات في جداول البورصة بناء على طلب الجهة المصدرة لها، ويتم قيد الورقة وشطبها بقرار من إدارة البورصة وفقاً للقواعد التي يضعها مجلس إدارة الهيئة العامة لسوق المال، ويتم القيد على نوعين من الجداول: (١)**جداول رسمية** تقيد بها السندات التي تطرحها شركات المساهمة وشركات التوصية بالأسهم في إكتتاب عام على أن يتوافر الشرطين التاليين: (أ) ألا يقل ما يطرح من السندات للإكتتاب العام عن (٣٠%) من مجموع الإصدار. (ب) ألا يقل عدد المكتتبين في السندات المطروحة عن مائة وخمسون ولو كانوا من غير المصريين. (٢)**جداول غير رسمية** تقيد بها السندات التي لا تتوافر فيها شروط القيد في الجداول الرسمية.

ب- **قرار رقم ٤ لسنة ١٩٩٥** بالإذن لوزير المالية بإصدار سندات على الخزانة العامة باسم "**سندات الخزانة المصرية**".

ج- **قرار رقم ٤٨٠ لسنة ٢٠٠٢:** مصدر من وزير المالية بشأن تطبيق قواعد تعامل شركات "**المتعاملون الرئيسيون**"، وهي مؤسسات تقيد لدى وزارة المالية طبقاً للمعايير التي يحددها وزير المالية، وتلتزم بضمان الإصدارات الأولية في الأوراق المالية الحكومية وتنشيط التعامل في السوق الثانوية وذلك وفقاً للنظم والأحكام والإجراءات التي يصدرها وزير المالية.. ويشمل نشاطها البيع والشراء، وإتفاقات إعادة الشراء والتمويل التي ترد على الأوراق الحكومية والإصدارات الأخرى لوزارة المالية وذلك بالنسبة إلى الإتفاقات إلي تتم بين "المتعاملون الرئيسيون" بعضهم البعض وبين غيرهم من الأشخاص الطبيعيين

أو الأشخاص الإعتبارية.. وتختص وزارة المالية **بمراقبة** نشاط السوق الثانوية للأوراق المالية الحكومية، وعلى "المتعاملون الرئيسيون" القيام بمهام صنّاع السوق وذلك بإتباع قواعد صناعة السوق التي تصدرها جمعية المتعاملون الرئيسيون بعد إعتمادها من وزارة المالية.. ويجب أن يكون المتعاملون الرئيسيون من البنوك التي يصرح لها البنك المركزي المصري بمزاولة نشاط "المتعاملون الرئيسيون".

ثانياً: الخصائص الأساسية لسوق السندات (حكومية وشركات) في مصر:

أ- السندات الحكومية: وهي تعد القاعدة الأساسية لسوق السندات بصفة عامة وأهم أدوات إدارة المخاطر. وتختلف **الأسباب الرئيسية** وراء برامج إصدار السندات من وقت لآخر وتبعاً لدرجة تقدم الإقتصاد وبالتالي ترتيب أولوياته وأفضلياته. وتتنوع **أسباب** إصدار السندات ما بين: (١) **أسباب رئيسية:** وذلك (أ)لتمويل جزء من موازنة الدولة بغرض تمويل مشاريع قومية مثل البنية التحتية أو أوجه الإنفاق الأخرى. (ب) لتغطية عجز الموازنة العامة للدولة. (ج) لإدارة السياسة النقدية والتحكم في المعروض النقدي من خلال عمليات السوق المفتوحة. (٢)**أسباب أخرى:** وذلك: (أ) لتوسيع قاعدة الإختيارات التمويلية المتاحة من أجل الحصول على أقل تكلفة تمويل من بين البدائل المختلفة. (ب)لتقديم مجموعة من الأدوات التي يمكن إستخدامها لمقابلة متطلبات إحتياطي البنوك وإحتياجات الإستثمار للمؤسسات الإستثمارية الأساسية مثل صناديق المعاشات وشركات التأمين. (ج) لرفع درجة التقييم والجدارة الإئتمانية للحكومة في السوق وبالتالي زيادة مستوى الثقة فيها كمقترض مضمون وملتزم. (د)تمثل الإصدارات الحكومية القاعدة الأساسية لباقي الإصدارات في الدولة، حيث أن سعر الفائدة والعائد على الأوراق المالية الحكومية يمثل معياراً تستند إليه شركات القطاع الخاص التي ترغب في إصدار سندات.

وللوقوف على **أسباب إصدار السندات الحكومية** في مصر فإنه سوف يتم عرض تطور سوق السندات الحكومية (الإصدار والتداول) لمعرفة الأسباب الرئيسية لطرح الحكومة المصرية للسندات:

١- **سوق الإصدار:** شهد سوق الإصدارات للسندات الحكومية إنتعاشاً منذ بداية الإهتمام بتطوير سوق الأوراق المالية في عام ١٩٩٥، وجهود الدولة في تشجيع القطاع الخاص، إنعكس ذلك في زيادة حجم رأس المال وقيمة الإصدارات زيادة ملحوظة خلال الفترة السابقة.. وتقوم الحكومة المصرية بإصدار السندات وذلك لتمويل عجز الموازنة العامة أو أوجه الإنفاق الأخرى، حيث إعتمدت في ذلك على السندات بصفة أساسية بالإضافة إلى وسائل أخرى كأذون الخزانة والإقتراض من بنك الإستثمار القومي.

٢- **سوق التداول :** إتسم سوق تداول السندات بالضعف الشديد ويتزايد هذا الضعف بإستمرار، وحيث تصدر الحكومة السندات لتغطية عجز الموازنة العامة، ولا تستخدم هذه الأداة في تحقيق الأهداف الأخرى مثل تمويل المشروعات القومية أو المساعدة في إدارة السياسة النقدية نظراً لضآلة نسبة المتداول منها.

وتتسم السندات الحكومية المصرية بعدد من **الخصائص** من أهمها: (١) تتراوح **آجال الإستحقاق** للسندات ما بين متوسطة الأجل (٢ – ٥ سنوات) وطويلة الأجل أكثر من (خمس سنوات) ولم يتم إصدار سندات طويلة الأجل إلا في عام ٢٠٠٥ حيث تم إصدار سندات خزانة في ظل نظام المتعاملون الرئيسيون بمبلغ (مليار) جنيه، وهي قيمة ضعيفة جداً مقارنة بإجمالي السندات المصدرة في هذه السنة. وهنا تتطلب إستراتيجية إدارة محافظ السندات تعدد الآجال لإستحقاقات السندات المتاحة والمتداولة بحيث يتوافر للمستثمر الآجال المختلفة التي يستطيع أن يبني عليها إستراتيجية الإستثمار، وهذا يعني ضرورة إتساع وتنوع آجال السندات خاصة بعد تطبيق قانون التمويل العقاري رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١. (٢)تصدر السندات الحكومية (سندات الخزانة العامة) **بفئة ثابتة** في غير

متناول الطبقة العريضة من المتعاملين ويؤثر ذلك على تداول السندات. (٣) تصدر السندات الحكومية **بمعدلات عائد ثابتة** يتم تحديده بناءاً على معدلات العائد البديلة السارية في السوق، وعلى الرغم من إن ثبات معدلات العائد على السندات لمدة طويلة يعطيها ميزة نسبية مقارنة ببدائل الإدخار المصرفية التقليدية إلا أنه في حالة إتجاه أسعار الفائدة إلى الإرتفاع فإن هذه الميزة تختفي، لذلك يجب أن تراعي الحكومة التسعير حسب قوى السوق عند إصدار السندات وعدم تدخل البنك المركزي، وفي حالة الرغبة في التأثير على سعر الفائدة يتم ذلك من خلال عمليات السوق المفتوحة. (٤) يتم طرح السندات الحكومية في مصر بتعليمات من وزارة المالية وبالتشاور مع البنك المركزي المصري حيث يتم الإكتتاب فيها من خلال بنوك القطاع العام، والبنك المركزي، ويتم الإعلان عن الطرح في الصحف اليومية واسعة الإنتشار، والتأكيد على ضمان الحكومة المصرية ممثلة في وزارة المالية لسداد السندات.

ب- سندات الشركات: إن تنشيط سوق سندات الشركات يرتبط بمدى وجود الحافز لكل من مصدر الأوراق المالية وحائزها. ويتمثل الحافز **للمصدر** في الحصول على التمويل المناسب بتكلفة معتدلة، وبدرجة مخاطر منخفضة. أما **للمكتتب** فيتحقق الحافز من خلال تعظيم العائد مع أقل درجة مخاطر.. وبالنظر إلى سوق سندات الشركات في مصر نجد أنه حتى بداية التسعينيات كانت السندات الحكومية هي فقط المصدرة بالسوق المصري، ولم يشهد السوق منذ ذلك الحين إصدار أية سندات للشركات بإستثناء سندات البنك العقاري المصري. وقد عطل إصدار السندات في ذلك الوقت القيد الوارد بالقانون المدني على أسعار الفائدة حيث لم يجز القانون إصدارها بسعر فائدة يزيد عن (٧%).. ونظراً لإرتفاع معدلات التضخم خلال عقد الثمانينيات وحتى بداية التسعينيات من القرن الماضي الأمر الذي دفع أسعار الفوائد المصرفية سواء الدائنة أو

المدينة إلى مستويات وصلت إلى (١٨%) على بعض الأوعية الإدخارية، فقد كان من غير العملي إصدار سندات تعطى لمشتريها ذلك العائد المتدني.

أتاح **القانون (٩٥) لسنة ١٩٩٢** تحرير إصدار السندات من القيد على سعر الفائدة الوارد بالقانون المدني إذ نص في مادته (١٢) على أنه يمكن إصدار السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى بموافقة الجمعية العامة للشركة وتتضمن هذه الموافقة تحديد العائد الذي يغله السند أو الصك أو الورقة وأساس حسابه دون التقيد بالحدود المنصوص عليها في أي قانون آخر.. وبالرغم من ذلك فقد ظلت الشركات على ترددها في إصدار السندات منذ صدور القانون وحتى نهاية عام ١٩٩٥ حيث لم تقدم سندات جديدة خلال تلك الفترة سوى ثلاث شركات إلى (الهيئة العامة لسوق المال) وهي: شركة هوكس الشرقية / شركة فيكتوريا المتحدة للفنادق/ البنك العقاري المصري.. وفي عام ٢٠٠٠ تم تفعيل السوق الثانوية للسندات وذلك بعدد من الإجراءات التشريعية والسياسات النقدية. فقد أصدر وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية **قرارين رقم (٤٣) و (٤٤) لسنة ٢٠٠٠**، ينص القرار الأول (٤٣) على إضافة نشاط جديد على أنشطة الشركات العاملة في مجال الأوراق المالية وهي "التعامل والوساطة والسمسرة في السندات" وقد نص القرار الثاني رقم (٤٤) بإضافة باب سابع لقانون سوق المال بعنوان نشاط التعامل والوساطة والسمسرة في السندات "الذي يتناول الشروط الواجب توافرها لأى شركة عاملة في مجال الأوراق المالية للتعامل في تغطية إكتتاب السندات والبيع والشراء في السوق الثانوية ويجوز للشركة أن تتعامل لحسابها الخاص أو بإسم وحساب عملائها. وينظم هذا القرار عمليات إعادة شراء السندات بعد بيعها وحقوق وإلتزامات أطراف الإتفاق.

وبالإضافة إلى حزمة الإجراءات النقدية التي من شأنها تنشيط الطلب في سوق المال بوجه عام وسوق الدين بوجه خاص، أصدر البنك المركزي قراراً بوضع سندات

البنوك المقيدة بالبورصة والمتاحة للتداول في بسط نسبة السيولة وهو ما يحرر قدراً كبيراً من السيولة في السوق ويدفع البنوك نحو إصدار السندات وقيدها في البورصة.

وعلى الرغم من التشريعات السابقة فإن سوق سندات الشركات مازال ضعيفاً سواء في الإصدار أو التداول، ويضاف إلى ذلك أن تداول سندات الشركات في سوق الأوراق المالية تمثل نسبة ضئيلة جداً لا تتجاوز (٢,٥%) من إجمالي السندات المتداولة مع ضعف نسبة التداول لكل السندات عامة بسوق الأوراق المالية.

ثالثاً: المتغيرات الإقتصادية ذات العلاقة بقيمة السندات المصدرة

تتأثر الحالة الإقتصادية في الدولة بما يجري في العالم من أحداث، كذلك تتأثر بمتغيرات من داخل الدولة ذاتها. ومن بين الأحداث الداخلية درجة النمو الإقتصادي في الدولة، ومستوى التضخم، وإتجاه سعر الفائدة، وسعر الصرف... إلى غير ذلك من أحداث، ولأن سوق الأوراق المالية تعمل داخل هذه البيئة، فهي تتأثر وتؤثر في كافة متغيرات الحالة الإقتصادية. ومن هذا المنطلق فإن هناك عدة متغيرات إقتصادية **داخلية** تؤثر على قيمة السندات من أهمها: (١) الناتج المحلي الإجمالي. (٢)السيولة المحلية. (٣)الإئتمان المحلي. (٤)سعر الفائدة. (٥)سعر الصرف. (٦)الأرقام القياسية. (٧)الدين العام الخارجي. (٨)الموازنة العامة. (٩)ميزان المدفوعات. (١٠)الزمن... وعلى الرغم من مجهودات الحكومة بغرض المساهمة في زيادة نسبة التعامل بالسندات إلا أن سوق تداول السندات في مصر مازال بعيداً عنه في الدول المتقدمة وبعض البورصات الناشئة (مثل بورصة ماليزيا تمثل السندات فيها نحو ٧٥% من قيمة التداول) حيث تحرص أي محفظة للأوراق المالية في هذه الأسواق على أن تضم عدداً من السندات لما تتمتع به هذه الأوراق من إنخفاض عنصر المخاطرة بالمقارنة بالأسهم، وإنخفاض مدى التقلب في أسعارها السوقية، بالإضافة إلى ثبات وإستقرار العائد منها.

٥- أهداف، وفوائد، ومخاطر نشاط التوريق

١- أهداف نشاط التوريق ، وتتمثل فيما يلي :

(١) رفع معدل دوران وكفاءة الدورة المالية والإنتاجية.

(٢) تقليل مخاطر الإئتمان.

(٣) تحسين معدل السيولة عند المؤسسات المالية الممولة بإسترجاع التدفق النقدي وإمكانية ضخه في قنوات إئتمانية من جديد.

(٤) تمكين الجهات المقترضة من الحصول على التمويل بالعملة الصعبة.

(٥) توفير التمويل بشروط وأسعار متميزة وفترات سداد طويلة.

(٦) التمويل لقاعدة أعرض من الممولين المستثمرين.

(٧) الوصول بتكلفة السندات المورّقة إلى مستويات أقل من السندات السيادية.

(٨) تتيح عملية التوريق للمستثمر الفرصة في أن يطبق القواعد المحاسبية ويعتمد بصورة متزايدة على الرافعة التمويلية عن طريق العمليات خارج الميزانية.

٢- فوائد ومزايا نشاط التوريق، وتتمثل فيما يلي :

(١) المساهمة في تحسين معدلات كفاية رأس المال لدى الممول من خلال بيع محافظ القروض الخاصة بالأصول المالية غير السائلة (من أهمها القروض العقارية) وهو ما يُمكّن البنوك من إدارة ميزانياتها بطريقة أكثر دقة.

(٢) عملية بيع الأصل في التوريق وفقاً للمعايير والمبادئ المحاسبية المعروفة والموحدة تعني عدم إدراج الأصل في الميزانيات كأصول وخصوم، وفي هذه الحالة لا يلتزم المنشئ بالإحتفاظ بنسبة الإحتياطي النقدي لهذا الأصل، وعليه فإنه يمكن إستخدام هذا الإحتياطي في مزيد من الإئتمان أو لأغراض منتجة أخرى.

(٣) تحسين معدل العائد على رأس المال/ الأصول نظراً لأن التوريق يعد مصدراً تمويلياً منخفض التكلفة، ولكن جاذبية التوريق في هذه النقطة تعتمد على مقارنته مع البدائل التمويلية التقليدية الأخرى عند تقليل العبء التمويلي على الميزانية.

(٤) الحصول على مصدر تمويلي غير تقليدي في حالة عدم توافر المصادر التمويلية التقليدية سواء في أوقات الكساد عندما تحجم البنوك عن منح إئتمانات جديدة أو حتى في أوقات الرواج حيث عادة لا تستطيع البنوك تغطية كل طلبات الحصول على الإئتمان المقدمة إليها.

(٥) تخفيض المخاطر الإئتمانية للأصول بالميزانية، فعلى سبيل المثال إذا ما تزايد حجم القروض، ومن ثم الأصول في الميزانية، تكون عملية التوريق هي الحل لتصحيح تباين الأصول مقابل الخصوم، حيث يمكن بيع تلك الأصول من ميزانية المنشئ إلى شركات التوريق.

(٦) حتى يتسنى للممول مواجهة الطلبات التمويلية طويلة الأجل مثل قروض الرهن العقاري والتي تصل آجالها إلى (٣٠) عاماً، يتطلب الأمر إيجاد مصدر تمويلي آخر لتمويل جزء من هذه القروض على فترات طويلة، وهو ما يمكن الحصول عليه عن طريق بيع جزء من هذه الأصول غير السائلة أو بمعنى آخر توريقها.

(٧) أسلوب قانوني سليم لتخفيض المخاطر مع الحصول على تمويل.

(٨) يعتبر مدخل للمشتقات الإئتمانية – والمعروفة بسوق نقل مخاطر الإئتمان – ولديها القدرة على تجزئة وتوزيع وإعادة توظيف المخاطر الإئتمانية بشكل كفء. فهي تمكن المؤسسات المالية مثل البنوك من تخفيض التركيز في تحميل مخاطر الإئتمان وتوزيعها وتنويعها على عملائها، كما تلعب دوراً هاماً في تسعير القروض وتقدير تكلفة المخاطر الإئتمانية، وهي أيضاً تتيح للمؤسسات

المالية غير البنكية مجالاً في تنويع محافظها الإستثمارية طبقاً لعناصر مخاطرة متنوعة.

(٩) من المتوقع أن يحدث **إنتعاش في سوق الدين طويل الأجل** (منحنى عائد السندات التجارية خاصة طويلة الأجل) مع التطبيق السليم وإزدياد نشاط التوريق في مصر. ومما لا شك فيه أن التفاعل بين نشاط التوريق المحلي وما قدمته الحكومة من تشجيع للقطاع الخاص حينما أصدرت سندات دولارية طويلة الأجل في يونيو عام ٢٠٠٠ ومن ثم تأسيس المعيار المرجعي للأداء بالنسبة للقطاع الخاص، سيؤدي إلى إزدهار سوق الدين المحلي لهذا القطاع.

(١٠) وبدخول **آلية التوريق** في مصر إلى حيز التنفيذ يمكن للبنوك أن تستخدمها في هندسة أدوات إئتمانية تستخدم تلك الآلية لنقل مخاطر الإئتمان من على كاهل البنوك وتقوم بتوزيع المخاطر إلى خارج السوق المحلية.

(١١) **بازل (٢) وعملية التوريق:** تسعى البنوك في الوقت الحالي لإتمام كافة الإجراءات لمطابقة متطلبات كفاية رأس المال في المواعيد المحددة في ظل إتفاقية بازل (٢) الجديدة التي ستقوم بتطبيق نظام لوضع المعايير اللازمة لإدارة المخاطر الداخلية، وخاصة فيما يتعلق بالعمليات خارج الميزانية ومحاولة تقليل نسبة تعرضها للمخاطر.

(١٢) **توريق الديون غير المنتظمة** : إن وجود حجم ضخم من الديون الرديئة في البنوك المصرية خاصة في القطاع العام يمثل مشكلة مصرفية كبيرة من حيث أسلوب إدارة هذه الديون؛ وذلك إذا ما نظرنا إلى الطرق التقليدية. ونظراً لوجود إختلافات في طبيعة الديون غير المنتظمة فبالتالي تختلف الأساليب ونوع التوريق ليواكب هذه الإختلافات عند تكوين الإصدارات. بالإضافة إلى ذلك، تتسم هذه العملية بأنها مزودة بالضمانات والتأمينات (أي مستوى مرتفع من

تحسين الجدارة الإئتمانية). والجدير بالذكر أنه على الرغم من تأكيد الخبراء الدوليين على عدم البدء بعمليات توريق الديون غير المنتظمة حيث أنها تقتضي هيكلة معقدة وتحسين جدارة إئتمانية مرتفعة حتى يتم الوصول إلى تقييم إستثماري للسندات المصدرة عنها، وهو أمر لا يضمن فيه وجود الطلب في سوق المال – إلا أنه يجب الأخذ في الإعتبار أن **إدخال هذا النشاط للتوريق خاصة من النوع الممتاز والجيد** في الفترة القادمة يعتبر أمراً هاماً حتى يسمح لإدخال أنواع أخرى أكثر تعقيداً مثل توريق الديون غير المنتظمة عندما ينضج سوق المال بشكل عام ويستوعب السوق والمؤسسات العاملة به (جهات رقابية وتنفيذية) آلية التوريق بشكل خاص.

(١٣) **التوريق عبر الحدود :** من أهم فوائد ومزايا عملية التوريق عبر الحدود هو توفير العملة الصعبة من الخارج، والإستفادة من النظم التشريعية المتطورة والموجودة بالخارج، وهو الأمر الذي يحتاج إلى خبرات وكوادر مؤهلة لتطبيقه.

(١٤) ومن ناحية **إيجاد مستثمرين في الأوراق المالية المورّقة** فيجب تعديل بعض قواعد الهيئة المصرية للرقابة على التأمين مثلاً لتسمح لشركات التأمين أن تستثمر في شراء ديون عالية الجودة. ويجب أيضاً النظر في القواعد الحاكمة لصناديق المعاشات والضمان الإجتماعي وبنك الإستثمار القومي...الخ.

(١٥) مسايرة التغيرات الدولية الحاصلة في سوق التمويل بغرض إرضاء المستثمر المحلي بدلاً من إنتقاله لطلب هذه الخدمات في الخارج وتأثير ذلك على ميزان العمليات غير المنظورة، وبالتالي مسايرة التبدل الجذري الحاصل منذ الثمانينيات في أسلوب التمويل في أسواق المال العالمية، فقد تم التحول من صيغة القرض المصرفي إلى صيغة الأوراق المالية لاسيما السندات، وهكذا أصبحت القروض

المصـرفية مجـرد "تمـويلات جسـرية" مؤقتـة إلـى حـين تسـمح ظـروف السـوق للمقترض في تأمين إحتياجاته التمويلية عبر السندات الدولية.

(١٦) إتاحة فرص هائلة في موازنة الدولة بتوفيره لموارد حقيقية غير مؤثرة سلباً على المستوى العام للأسعار، وبالتالي تمكينها من تمويل مشروعات التنمية الأساسية بصورة غير مكلفة.

(١٧) صناعة التوريق تعتبر إحدى الوسائل الهامة لتنشيط البورصات المحلية، وبالتالي زيادة حجم عمليات سوق النقد (صكوك التمويل) مقارنة بعمليات سوق رأس المال (الأسهم) بما له من أثر إيجابي على سيولة السوق المالية المحلية وجاذبيتها.

(١٨) تعالج صناعة التوريق حالات بطء دورة رأس المال العامل أو دورة الأعمال في المؤسسات الإنتاجية بسبب إنخفاض التمويل، وبالتالي عند إستخدام هذه الآلية تستطيع الشركات الإنتاجية الكبيرة الإستفادة من وفورات الحجم الكبير، وبالتالي تخفيض متوسط تكلفة الوحدة المنتجة.

(١٩) من شأن عمليات التوريق أن تبرر سياسات نقدية أقل تقييداً للإئتمان بسبب حقيقة مصادر تمويلها، وبالتالي فإن السياسات التوسعية تعطى ثقة أكبر في مناخ الإستثمار بالبلاد.

(٢٠) إنخفاض المخاطر الإئتمانية المتعلقة بالتمويل عن طريق التوريق مقارنة بالتمويل المصرفي إذ ترتفع فيه مخاطر الإئتمان وإحتمالية تغير تكلفته.

(٢١) من شأن الإستخدام المكثف لعمليات التوريق وضع أسس البنية التحتية لجعل البلاد مركزاً مالياً مرموقاً وبأدوات أكثر جاذبية.

(٢٢) إن إنتشار صناعة التوريق من شأنه أن يوفر مساحة لقيام صناعات أو مؤسسات تزود هذه الصناعة بالمدخلات الأساسية لها وبالتالي تقوى من البنية

التحتيـة لـه. مـن هـذه الصـناعات أو الخـدمات قيـام الشـركات والمؤسسـات المتخصصة في عمليات التوريق، ووكالات وبيوتات التصنيف المحلية لإختبار جودة الأصول محل التوريق، بالإضافة إلى خدمات المحاسبة والتقييم والمراجعة والرقابة ، ووكالات السمسرة، وبنوك الإستثمار.

(٢٣) إن إنتشـار صـناعة التوريـق، وعلـى نطـاق واسـع وبالـذات بواسـطة المؤسسـات الإنتاجية يسهم في تمويل التنمية الإقتصادية بالبلاد.

ونخلص من كل ما تقدم إلى ما يلي:

(١) إن **نجاح عمليات التوريق** يتطلب توفير بيئة قانونية وضريبية ومحاسبية ورقابية جيدة من أجل التطبيق السليم لعمليات التوريق وتطويرها، بالإضافة إلى مساندة ودعم مباشر من الحكومة لهذه العملية. فمن الضروري دعم الدور الرقابي على الشـركات التـي تسـتخدم التوريـق كوسـيلة للتغلـب علـى ضـعف إدارة المخـاطر بالشركة أو لإستغلال ضـعف القواعد المنظمـة لها بهدف تعظيم قيم الأصـول وخفض حجم الإلتزامات المستقبلية.

(٢) **مجـالات التوريـق فـي مصـر** : تعتبـر قطاعـات السـياحة، والغـاز والبتـرول، والبطاقات الإئتمانية، والإتصالات من أهم القطاعات الواعدة ذات الحجم المرتفع من حركـة رؤوس الأموال وبها عقود مستقبلية ضـخمة تصـلح لعمليـة التوريـق.. فعلى سبيل المثال رسوم حقوق الإمتياز طويلة الأجل التي تمنحها الهيئة العامة للبتـرول إلـى شـركات البتـرول والغـاز الطبيعـي متعـددة الجنسـيات بهـدف الإستكشـاف والإنتـاج لمخـزون البتـرول أو الغـاز الطبيعـي فـي منـاطق جغرافيـة معينـة، يمكـن أن تقـوم الهيئـة بتوريـق هـذه الرسـوم (مسـتحقات مسـتقبلية) التـي تتلقاهـا خـلال فترة الإستكشـاف والإنتـاج. وفـي هذه الحالـة تقوم الهيئـة ببيـع هذه المستحقات إلى شركة توريق (عبر الحدود حيث أن هذه الرسوم تكون بالعملة

الصعبة) في مقابل حصولها على سيولة، وفي المقابل يمكن لشركة التوريق أن تبيع هذه المستحقات في صورة أوراق مالية في سوق المال.

(٣) ومن **نتائج النمو الذي شهدته القطاعات المصرفية** الإسراع في تنمية أسواق رأس المال، حيث أن هناك إحتياج إلى مزيد من التكامل في الأنشطة خاصة ما بين القطاع المالي والمصرفي وأسواق المال، ولا يزال ينتج عن هذا النمو المزيد من إستحداث الآليات المالية وإبتكار أدوات مالية جديدة خاصة المشتقات الإئتمانية، إلا أن هذه التطورات قد أدت، ولا تزال تؤدي، إلى تغيرات في القوانين والمعايير لكي تواكب هذه التطورات التي من شأنها تخفيض المخاطر لجميع أطراف نشاط التوريق.

(٤) ونجد أنه في نفس الوقت الذي يتزايد فيه الحماس بالتوجه نحو التوريق، فإن تطوير سوق أوسع للعديد من القروض سيكون مهمة صعبة، لأن معظم الموجودات المطروحة لدعم الأوراق لا تتمتع بخاصية التشابه، ويصعب التنبؤ بتوقعات تدفقاتها النقدية، وهو ما يفسر الإقبال على الأوراق التي قامت بتصميم تشكيلاتها مؤسسة Gimmie Mae الأمريكية والمنصبة على قروض العقارات التجارية، وجعلها تتمتع بالجاذبية لأن المقرضين يعملون بموجب إرشادات دقيقة من بينها نسب القروض إلى الموجودات، بينما نجد النقيض في توريق قروض المساكن، حيث تطورت هذه ببطء شديد لأن معايير القروض تتفاوت كثيراً بين المقرضين.. كذلك يتخوف بعض المتعاملين في سوق "التوريق" من المخاطر غير المرتقبة لأنواع معينة من الموجودات، إذ قد تتحول بعض الأوراق إلى حالة هي أقل سيولة من القروض التي قدمت لتمويل الموجودات ذاتها. ومن المخاوف أيضاً الخشية من أن المصارف سوف لا تقدم في المستقبل سوى القروض ذات الصفات المرغوبة التي يرون أنها لا تواجه صعوبات في حال توريقها مستقبلاً.

وقد يقود هذا الإتجاه إلى حرمان العديد من المقترضين ممن يستطيعون الوفاء بالشروط الإئتمانية العادية من الحصول على القروض، وهو بالتالي إتجاه غير سليم لا يساعد على مقابلة إحتياجات المجتمع أو الإقتصادي الوطني إلى الأموال. وقد تؤدي هذه التحديات إلى فتور في فورة التوريق في بعض الحالات، غير أن التطور المتسارع سوف يتواصل وإن إثارة مثل هذه المخاوف والتحديات يجب أن يشكل حافزاً يدعو المؤسسات المعنية إلى التعمق في دراسة المتغيرات والتحديات والعمل على تفادي المشكلات والصعوبات متطلعة إلى الآفاق الأرحب للتوريق.

(٥) وجود سيولة متوافرة ولازمة للإستثمار في القطاع العقاري ووجود المؤسسات الضرورية التي تسهل هذا التدفق في السيولة، وتطوير التشريعات والقوانين لتسهيل التعامل بأدوات هذا السوق بحيث تؤسس مؤسسات لهذه الغاية يلجأ إليها كل من يرغب في بيع أو شراء عقار أو مسكن له. بالإضافة إلى وجود مؤسسات لتصنيف المقترضين وكذلك مصدري السندات يركن إليها عند إتخاذ قرار بالدخول بالتعامل في هذا السوق. وإن كان وجود مثل هذه المؤسسات طبيعياً في البلدان المتقدمة إلا أن معظم البلدان النامية تخلو من مثل هذه المؤسسات مما يزيد في صعوبة تطوير أسواق ثانوية للرهن العقاري.

(٦) **توافر البنية التحتية لصناعة التوريق**، وتشتمل على : (١)توفر الموجودات الجاذبة للمستثمرين. (٢)تنامي الوعي المالي في البلاد. (٣)وجود القوانين المنظمة لعملية إصدار الأوراق المالية وتداولها. (٤)وجود المؤسسات المالية الوسيطة القادرة على القيام بأعمال التوريق. (٥)توفر المكاتب التي تقدم خدمات المحاسبة والمراجعة والرقابة والإستشارات المالية والفنية اللازمة لأعمال التوريق. (٦)وجود تجارب راسخة وناجحة وأمثلة عملية لصناعة التوريق.

٤- **المخاطر الناجمة عن عمليات التوريق:** وتشمل ما يلي :

(١) **مخاطر المراجحة (الإستفادة من الفروق في تكاليف التمويل)**، وهي الفرق بين تكلفة ما يقدم للممول من عمليات تمويلية تقليدية من ناحية وتكلفة التمويل من عملية التوريق من ناحية أخرى. وجدير بالذكر أن هذه الفروق تختفي مع المنافسة.

(٢) **مخاطر الإسراع في السداد** ، وهي تنتج من إحتمالية تأثيرها على معدل السيولة لدى الممول، وأثر ذلك على شركات التوريق وحاملي الأوراق المالية. وهي أيضاً مرتبطة بمخاطر تقلب أسعار الفائدة، ففي حالات تغير سعر الفائدة نحو الهبوط سيظهر حافزاً للمستثمرين نحو عمليات الإسراع في السداد خاصة للعقود ذات تكلفة التمويل الثابتة.

(٣) **مخاطر السوق**، وهي ترتبط بالتقلبات في أسعار الصرف وأسعار الفائدة والقيمة السوقية للأصول والتي قد تؤدي إلى خسائر مالية.

(٤) **مخاطر الإئتمان** ويرتبط ذلك بالملاءة المالية للمستثمر وقدرته على السداد، بالإضافة إلى حالات عدم السداد من قبل المدين أو المقترض أو المستثمر، وتكرار ذلك في حالات كثيرة بسبب ركود في السوق، ومزيد من البطالة، وبالتالي عدم القدرة على دفع الأقساط.

(٥) **المخاطر المنتظمة** ، وهي تتمثل في حدوث خلل في المركز المالي للمؤسسات المالية أو المصرفية العاملة في نظام التوريق، وهو الأمر الذي قد يتسبب في عدوى سلبية بداخل هذه المؤسسات ويؤدي إلى خلل في النظام المصرفي ككل.

(٦) **مخاطر التشغيل** ، وهي مخاطر تتعلق بإدارة وتشغيل عملية التوريق وتكون تلك المخاطرة في ذروتها عند الدول الناشئة التي تعاني من مشاكل في الإدارة والتنسيق. ويشتمل هذا النوع من المخاطر على عدة أشكال مثل: (أ) حدوث أخطاء في مختلف

مراحل تنفيذ المعاملات أو تسجيلها، لاسيما حالات عدم قدرة ودقة المؤسسة في السيطرة على المعاملات والعمليات التنفيذية. (ب) المخاطر المتعلقة بالسمعة والأخطاء الإدارية ومخاطر عدم تطبيق القانون الناجمة عن وجود ثغرات قانونية. (ج) المخاطر الناجمة عن حدوث مشكلات أمنية أو كوارث طبيعية تؤثر في النشاط الإقتصادي.

(٧) **المخاطر الخاصة بعدم تماثل المعلومات**، حيث أن تباين هيكل المعلومات بين الممولين والمقترضين والمستثمرين يؤدي إلى خطر الإختيار العكسي المتمثل في عمليات الإقراض غير الموفق لمقترضين مرتفعي المخاطرة مقارنة بالمتوسط العام، بالإضافة إلى الخطر المعنوي الذي ينجم عن تغير في سلوك المقترض بعد عملية الإقراض بما يؤدي إلى رفع درجة المخاطرة، ويمكن مواجهة هذين الخطرين عن طريق إنتقاء المشروعات والمتابعة.

(٨) **مخاطر توحيد ميزانيات (ديون) شركات التوريق المتخصصة مع المنشئ في حالات الإفلاس:** يقوم المشرعون في بعض الدول بعدم السماح للمنشئ أن يكون له أسهم رأس مال في شركات التوريق لأن ذلك يرفع من مخاطر توحيد ميزانيات شركات التوريق المتخصصة مع المنشئ خاصة في حالة إفلاس المنشئ.

(٩) **الأزمة المالية العالمية (سبتمبر ٢٠٠٨) : أزمة للرهن العقاري**

في منتصف شهر سبتمبر عام ٢٠٠٨ شهد العالم أزمة مالية غير مسبوقة دخلت منعطفاً خطيراً بإعلان (بنك ليمان برذرز) رابع أكبر بنك إستثماري أمريكي عن إشهار إفلاسه بعدما تكبد خسائر مالية جسيمة ... وقد أصيبت المؤسسات المالية الأمريكية والعالمية بصدمة عنيفة أعقبها تراجع كبير في مؤشرات البورصات الكبرى، كما تهاوى سعر صرف الدولار الأمريكي أمام العملات الرئيسية الأخرى.. وكان إنهيار "بنك

ليمان برذرز" حلقة من حلقات الأزمة المالية العالمية المتفجرة والتي بدأت حلقاتها بعنف نتيجة **لأزمة الرهن العقاري** وما إرتبط بها من **أزمة إئتمانية** خانقة زلزلت القواعد الراسخة للمؤسسات المالية والجهاز المصرفي، وإمتدت حلقاتها بحكم التشابك والتداخل الشديد عبر خريطة العالم إلى دول الإتحاد الأوروبي ودولاً أسيوية، وصبت محصلتها النهائية في معاملات جميع البورصات الدولية والإقليمية والمحلية، وجرفت في طريقها بنوكاً ومؤسسات مالية ضخمة وعملاقة كانت دائماً عنواناً للثقة والإستقرار وعنواناً للتأثير والنفوذ في عالم المال والأعمال.

ولقد كان وراء حالة الإضطراب التي سادت الأسواق المالية الأمريكية ذلك الحجم من **الأموال الضخمة التي تم ضخها في القطاع العقاري**، حيث تم تقديم قروض عديدة وكبيرة لقطاعات واسعة من الأمريكيين **دون عمل دراسات جدوى** دقيقة عن قدراتهم المالية على سداد أقساط هذه القروض، وتبين بعد ذلك أن أكثر من (٥٠%) من الذين حصلوا على هذه القروض لم يستخدموها في أغراضها، وبالإضافة إلى ذلك إستغلت البنوك المقرضة أدوات مالية غير مضمونة، فالقروض العقارية بفوائد متدنية أوجدت سوقاً ناشطة للعقارات وزادت في طلبها مما رفع قيمة العقارات وحولها إلى أصول مرهونة قابلة لإضافة ديون أخرى بهدف تحقيق رفاهية الأسر المالكة للعقارات، ومع توسع الإقراض العقاري بجانب الإقراض لشراء الأثاث والسيارات وغيرها، لجأت البنوك إلى إصدار سندات في مقابل قروضها العقارية، وبيع هذه السندات إلى مستثمرين عالميين مقابل فوائد، وقام هؤلاء المستثمرون ببيع هذه السندات مرة أخرى أو رهنها لدى صناديق إستثمار أو تحولت لشراء مزيد من السندات العقارية، في حين أن السندات ذاتها ناتجة أيضاً من قروض عقارية أو قروض للسلع المعمرة، وبالإضافة إلى ذلك فإن البنوك منحت عملائها قروضاً بحيث تنحصر عملية السداد في السنوات الثلاث الأولى على تسديد الفوائد المستحقة فقط

على القرض، ومع إرتفاع معدلات الفائدة المتحركة عجز معظم المقترضين عن سداد أصل القرض والغرامات المالية العالية المترتبة على عدم السداد مما فاقم من حدوث المشكلة. وعندما أوجبت الأنظمة التأمين على السندات العقارية تحملت شركات التأمين الكبرى عبء هذه السندات.. والأمور كلها كانت مرتبطة بحال المقترض الأساسي ومدى قدرته المالية للوفاء بالمستحقات، وعندما عجز عن السداد، زاد عبء الدين عليه، وكذلك تحولت السندات إلى عبء وصارت سندات رديئة تسببت بإنهيار المصارف المقرضة لحاجتها إلى سيولة، وأصابت صناديق التحوط والمستثمرين بخسائر إمتدت لتضرب شركات التأمين على السندات العقارية.

وهكذا كانت الأسباب الرئيسية لوقوع الأزمة المالية العالمية الراهنة ترجع إلى ممارسات سادت أسواق المال، تتسم بعدم الحكمة والرشادة، وتتجاوز الأصول المتفق عليها لإدارة مخاطر الإئتمان، حيث تم التوسع في منح الإئتمان خاصة في القطاع العقاري، وكروت الإئتمان، وتملك السلع الإستهلاكية المعمرة (السيارات والأثاب..) يضاف إلى ذلك إبتكار أدوات جديدة تتسم بالتعقيد المتزايد لخلق مزيد من فرص الإئتمان، وفي مقدمة ذلك التوسع في **نظام التوريق**، وتحويل البنوك ما تمنحه من إئتمان إلى اسهم تباع في الأسواق، وتتابع عمليات البيع والشراء لإيجاد المزيد من الأسهم والسندات بضمانات الأصل العقاري.. كل هذه الممارسات وغيرها أدت إلى تجاوز قيمة الثروة المالية من أسهم وسندات متداولة في السوق لقيمة الأصول العينية التي تضمنها عشرات المرات.. ومن الطبيعي أن تؤدي هذه الممارسات وما نجم عنها من توسع في الإئتمان إلى تزايد المخاطرة بحيث أصبحت كالفقاعة ما إن عجز قطاع الإسكان عن سداد إلتزاماته الإئتمانية، حتى إنفجرت الفقاعة وإنهارت سلسلة الإئتمان، وإمتد التعثر من مؤسسة إلى أخرى في قطاع المصارف والمؤسسات المالية غير المصرفية وشركات

التأمين.. إلخ كما إنتقل التعثر من سوق مال دولة إلى أسواق مال دول أخرى، مع زيادة مخاطر أن تتحول الأزمة المالية إلى أزمة ركود وربما كساد.

لقد كانت نظرية إنجراف المؤسسات المالية نحو **التمويل العقاري المفرط** لأشخاص ليس لديهم تاريخ إئتماني مضمون، مبنية على إفتراضهم بأنهم سوف يستعيدون ملكية هذه العقارات بأسعار منخفضة لعدم مقدرة الملاك المقترضين على دفع أقساطها، ومن ثم تقوم هذه المؤسسات بعرضها للبيع بأسعار مرتفعة ليربحوا فرق الأسعار، وقد دعم هذه النظرية الإرتفاع اللاحق لأسعار الفائدة العالمية الذي قفز من (١%) إلى (٥,٢٥%) بأمريكا وإلى (٤%) بالبنك المركزي الأوروبي، وإلى (٥,٧٥%) ببنك إنجلترا المركزي... لكن نظرية المؤسسات المالية لم تحقق أهدافها حيث أدى إرتفاع أسعار الفائدة إلى تفاقم إرتفاع قيمة الأقساط العقارية على المستثمرين وملاك العقارات، ورفع من حدة إسترداد العقار للمؤسسات العقارية لعدم مقدرة ملاكها على سداد أقساطها، الأمر الذي أغرق الإقتصاد الأمريكي بعقارات منخفضة القيمة أي بأصول عينية ضعيفة القدرة على السيولة، مما نتج عنه إمتصاص للسيولة النقدية بالمؤسسات المالية العالمية، ومما أفقد ثقة البنوك ببعضها لدرجة إمتناعهم عن إقراض بعضها البعض إلا بشروط جائرة وبأسعار فائدة تعجيزية...

وما حدث الفترة الماضية منذ شهر سبتمبر ٢٠٠٨ في أسواق المال الأمريكية والعالمية من أزمات كارثية عاصفة ومدمرة تجاوز بكل المعايير والمقاييس مسمى "الأزمة المالية العالمية" وتحول تحت ضغوط الواقع المرير إلى "**أزمة إئتمان مصرفي**" تحركت أشباحها على إمتداد المؤسسات المالية وخاصة المصارف في الولايات المتحدة الأمريكية وفي محيطها المتشابك معها بدرجات كبيرة وقوية بدول الإتحاد الأوروبي، وبعض الدول

الآسيوية، والدول العربية والخليجية خاصة تلك الدول التي تركز صناديقها الإستثمارية السيادية المملوكة للدول على الإستثمار في الأصول والأسهم الأمريكية.

٦- متطلبات نشاط التوريق:

تتطلب عملية التوريق مستوى مرتفع من التقنية والحرفية البنكية في إدارة الخصوم والأصول، وتتطلب كوادر فنية مؤهلة عالية المستوى تصل إلى حد الإحتراف في مجالات الخدمات وتقييم الأصول وغير ذلك، كما تتطلب بنية تنظيمية تشريعية قادرة على توفير ومتابعة تنفيذ قواعد الإفصاح.

وتتمثل **خطوات التطبيق الصحيح للتوريق** فيما يلي:

١- **الوصول إلى مستوى تكلفة منخفض مع تعظيم الكفاءة:** تعتبر عملية التوريق بالنسبة **للمنشئ** آلية تهدف لرفع مستوى السيولة بتكلفة معقولة، أما بالنسبة **لشركات التوريق** أو الشركات المتخصصة فلابد من تخفيف الأعباء الضريبية عليها حتى تنخفض تكلفة التوريق وتكون العملية مشجعة. ويمكن أن يتم ذلك من خلال تضمين أرباح شركات التوريق في الإعفاءات الضريبية، وكذلك إعفاء الأصول التي تخص عملية التوريق من الضرائب. وهذا الإعفاء الضريبي سيسمح لشركات التوريق أن تصدر أوراقاً مالية منخفضة التكاليف نسبياً.

٢- **توحيد القواعد والأصول الحاكمة لعملية التوريق :** وذلك عن طريق توفير التوافق بين مستندات وقواعد الإقراض وأية إجراءات أخرى مما يعطي المصداقية لنشاط التوريق وبالتالي السيولة المالية في السوق.

٣- **التعامل الصحيح مع حالات الإفلاس:** بطريقة تضمن حقوق المستثمر وتحميه ضد مخاطر الإفلاس، وذلك من خلال الوضوح والتطبيق الصحيح والسريع للتشريع خاصة فيما يتعلق بالتعامل مع الأطراف المسئولة ومن بينها الجهة التي تم تحويل (بيع) الأصول الضامنة بيعاً يشترط فيه إنعزال المنشئ عن الأصول. ومن ناحية أخرى تقوم شركات

التوريق المتخصصة بعمليات تغطية وقائية ضد مخاطر الإفلاس، ويعتمد نجاح هذه العملية على توافر الأحجام الكبيرة من العقود المستقبلية.

٤- يجب تطوير النواحي التالية :

* **الهيكل القانوني والضريبي:** بحيث يوفر (١)إمكانية التعديل الدوري لبعض المواد وإضافة بعض القوانين الأخرى لتحسين وتطوير عملية التوريق مثل قوانين الإفلاس والضرائب، وكيفية تحويل الأصول والحقوق المتعلقة بهذه الأصول. (٢)القدرة على التحكم في التكاليف المتزايدة عند تحويل الأصول من خلال تخفيض الضرائب مثلاً. (٣)عدم إغفال أسس/ معايير تقييم وكالات التصنيف الإئتماني التي تُقيم المناخ القانوني الموجود ومدى قدرة المؤسسات الإدارية على تطبيقه.

* **المناخ التنظيمي:** بحيث يتيح: (١)تعريف المناخ التنظيمي للعمليات التي تتم خارج وداخل الميزانية والمتصلة فقط بعملية التوريق المضمونة بالأصول. (٢)نظام رقابة البنك المركزي على البنوك والشركات الممولة لنشاط تمويل الأصول وتأثير سياساتها على حركة التوريق. (٣)لابد من توافر مزيد من الشفافية عند الكشف عن البيانات المتعلقة بنشاط التوريق.

***حوافز وإستعداد الممول للدخول في نشاط التوريق:** ويتضمن ذلك: (١)وجود حوافز وفوائد كبيرة للممول للدخول في نشاط التوريق لما يحققه ذلك من تنويع لمحفظته الإئتمانية، وقدرته على إدارة الميزانية في ظل إتاحة مزيد من السيولة مع حجم أكبر من النشاط، لاسيما الحصول على تمويل عند مستوى أسعار منخفض نسبياً. (٢)إصدارات سندات كوسيلة لتفعيل وفورات الحجم والنطاق. (٣)أهمية وضع السعر الصحيح للأوراق المالية المرهونة بأصول عقارية والذي يعكس كل التكاليف – الإضافية – لتحسين تصنيف الورقة. (٤)كمؤسسة تمويلية متكاملة، يجب أن تشترك جميع الإدارات والأقسام (إدارات الخدمات أو الخزانة أو الإدارة والتنظيم..الخ) في الإتجاه نحو نشاط التوريق.

* **حجم الأصول** : ذلك أنه للوصول إلى أكبر فائدة وتحقيق وفورات الحجم والنطاق من نشاط التوريق، لابد من وجود حجم كبير من الأصول المتجانسة حتى يتم توريقها. ويتم وضع سجل تاريخي عن أداء الأصول يعتبر أداة هامة لإستشراف مدى كفاءة تلك الأصول في المستقبل.

* **أسواق المال** : (١) تعاني أغلبية الدول الناشئة من سوق دين ضعيف وقصير الأجل، وهناك تحديات كبيرة تواجه **إنعاش سوق السندات المرهونة بالأصول**، وتستطيع **عملية التوريق** أن تسهم في إنعاشه، ولذلك يجب تنشيط سوق السندات الحكومية والذي يساهم في الوصول للمعدلات الحقيقية لأسعار الفائدة. (٢)دور المتعاملين الرئيسيين في مرحلتي الإصدار ومرحلة التداول. (٣)إتباع المعايير الدولية الخاصة بقواعد وإجراءات التقييم للأصول والضمانات الأخرى. (٤)يتم تحديد جودة وقيمة السند بعوامل متعددة تشمل الأوضاع الإقتصادية والسياسية للبلاد ولذلك فإنها المحرك لكل من الطلب المحلي والدولي. (٥)إختيار شركات التصنيف الإئتماني الدولية أمر هام خاصة في بداية عملية التوريق.

٥- **تنشيط دور المستثمر المؤسسي** : حيث يعتمد الطلب على السندات المرهونة بالأصول على رؤية وفهم المستثمرين، وفي مقدمتهم صناديق التأمين الإجتماعي وشركات التأمين، للمخاطر التالية: حركة وأداء الأصول. –تقييم قدرة المحصل للأقساط في تجميع الأقساط لاسيما التحذير المبكر من حالات عدم السداد. –مخاطر سعر الصرف. –معدل الإسراع بالسداد. –نسبة السيولة في السوق الثانوية... وتنعكس المخاطر بطريقة مباشرة على أسعار الأوراق المالية، وبالتالي يتطلب الأمر في الفترة الأولى من تطبيق عمليات التوريق تحديد عوائد أكثر إرتفاعاً للمستثمرين للتعويض عن كونهم أول المخاطرين بإستثماراتهم في عملية التوريق غير المطروقة مسبقاً كما هو الحال في السوق المصرية.

٧- ضوابط نشاط التوريق، إسترشاداً بتجارب الدول الأخرى

١- أن تكون إجراءات التمويل واضحة ومحددة على نحو يكفل معرفة المستثمر بجميع حقوقه والتزاماته، وهو ما أكدت عليه اللائحة التنفيذية لقانون التمويل العقاري رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١، وأوجبت أن يكون من مستندات إتفاق التمويل التي لا يكتمل بغيرها إقرار المستثمر بأنه تسلم صورة من النموذج الذي تعده الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري للشروط الأساسية للتمويل العقاري وإطلع عليها قبل توقيعه على إتفاق التمويل، ويساهم وسيط التمويل العقاري في توعية المستثمر بهذه الحقوق والإلتزامات.

٢- أن تكون **البيانات والمعلومات المضمنة بإتفاق التمويل تتصف بالمصداقية والشفافية** وعلى الأخص : (أ)التقييم الموضوعي لقيمة الوحدة العقارية. (ب)التحقق من صحة دخل المستثمر وإستمراريته. (ج)التحقق من تناسب قيمة قسط التمويل وأجل السداد مع إمكانيات المستثمر.

٣- **سهولة وسرعة إجراءات التنفيذ على العقار الضامن،** وقد أفرد قانون التمويل العقاري الباب الرابع منه الذي يحتوى على (١٦) مادة (من ١٢ إلى ٢٧) لتنظيم هذه الإجراءات وتأكيد حق الممول في الحصول على مستحقاته من المستثمر المتعثر الذي سوف يحرص ألا يصل إلى هذه الإجراءات لأنها تفقده حقوقاً كان من مصلحته إستمرار الإستفادة بها.

٤- قيام جهة مركزية وهي **الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري** بمهمة **الرقابة** على تنفيذ قانون التمويل العقاري وفق المعايير والضوابط الواردة به. وقد أفرد القانون الباب السابع (المواد ٤٢ ، ٤٣ ، ٤٤) لهذا الغرض وأعطى لموظفي الهيئة صفة الضبطية القضائية في إثبات الجرائم التي تنتج بالمخالفة لأحكام قانون التمويل

العقاري والقرارات الصادرة تنفيذاً له، ولهم في سبيل ذلك الإطلاع على السجلات والدفاتر والمستندات والبيانات لدى الجهات التي توجد بها . وأفرد الباب الثامن (المواد من ٤٥ إلى ٥٢) للعقوبات الواجبة للمخالفات الناتجة عند تطبيق قانون التمويل العقاري.

ومن الضروري إستمرار الرقابة الجيدة من جانب الأجهزة المختصة بالهيئة العامة لشئون التمويل العقاري على مختلف آليات المنظومة التي ستمارس النشاط ومنذ بداية التطبيق للتحقق مما يلي: (١)معرفة كافة أطراف التعامل بشروط وقواعد وإجراءات التمويل العقاري خاصة وقوف المستثمر على كافة حقوقه والتزاماته بطريقة واضحة ومحددة وتوقيعه على الإقرار الذي نص عليه القانون في هذا الشأن. (٢)قيام الممول بإجراء الإستعلام الجيد عن كافة المستثمرين (المقترضين) والتحقق من صحة وكفاية مواردهم المالية وتناسبها مع قيمة القسط. (٣)دقة تقارير خبراء التقييم العقاري. (٤)توفر نظم جيدة للتسجيل والمتابعة لدى الممول تكفل حسن إنتظام المستثمرين في سداد إلتزاماتهم في مواعيد إستحقاقها. (٥)عدم قيام الممول بالحصول على أية أعباء مالية من المستثمر بخلاف ما نص عليه القانون والمصروفات الأخرى في الحدود المقبولة.

٥- دراسة مدى إمكانية دخول الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري كضامن ثالث في سداد الإلتزامات الناشئة عن الأوراق المالية من خلال سلطتها في الإشراف التام والرقابة على شركات التمويل العقاري والتي خولها لها القانون لإلزام تلك الشركات بسداد أية أقساط لم يلتزم المستثمرون بسدادها في مواعيد إستحقاقها وذلك تنفيذاً لمواد القانون، ومن هنا يتحقق ما يلي: (أ)دخول الهيئة كطرف ضامن ثالث في الأوراق المالية التي تصدرها شركات التوريق يحقق توفير الثقة والضمان والأمان

الكامل لمستثمري تلك الأوراق وبالتالي يحقق إقبالاً أوسع، وتعد تلك الضمانة بمثابة الضمانة الحكومية في أنظمة الدول الأخرى التي حققت نجاحاً في النشاط. (ب)تغطية ضمانة الهيئة بالإلتزام شركات التمويل بسداد كامل أقساط المستحقة لشركات التوريق عن الديون التي تم إحالة حقوقها في تواريخ إستحقاقها سواء تم سدادها بالكامل من جانب المستثمرين من عدمه أو تقديم أوراق تجارية جديدة تحل محل أوراق المستثمرين المتعثرين ثم تقوم بتحريك الإجراءات القضائية ضد المتعثرين نيابة عن شركات التوريق لإستيداء حقوقها مما يعكس المنطق الطبيعي إزاء كونها المقرض الأصلي للمستثمرين. (ج)إمكانية تحقيق النزول بمعدل الفائدة على الأوراق المالية بوجود ضمانة جيدة من وجهة نظر المستثمرين مشتروا السندات مما يحقق في النهاية نشاطاً وسرعة أكبر في تحريك السوق.

٦- **إستكمال جهات التوريق المتطلبات اللازمة لإنشائها** وعلى الأخص توافر الإمكانيات البشرية المختارة بعناية والمدربة على آليات الهندسية المالية خصوصاً لدى الدول التي لها ممارسات ونجاحات في هذا الشأن.

٧- **الإلتزام بالأساسيات الفنية لعمليات التوريق** ومنها: (أ) تحديد حد أقصى لقيمة الأوراق المالية والسندات الصادرة من جهات التوريق بضمان الأوراق التجارية المستحقة على مديني التمويل العقاري والمسحوبة لصالح الممول، وعادة ما تتراوح قيمة الأوراق المالية (السندات) المصدرة ما بين (٤٠%) إلى (٨٠%) من قيمة الأوراق التجارية المستحقة على مديني التمويل العقاري وفق تقييم محفظة الضمانات. (ب)إذا إنخفضت النسبة المشار إليها عن الحد الذي وضعته جهة التوريق بسبب السداد المبكر لبعض أقساط التمويل أو توقف بعض المستثمرين عن السداد، يلتزم الممول وجهة التوريق بإحلال أوراق تجارية جديدة للمحافظة على الحد

الإئتمـاني المتفـق عليـه. (ج)إختيـار أنمـاط أوراق ماليـة (سـندات) تتناسـب مـع خصائص عملية التمويل العقاري، وتمثل **السندات الصفرية** أفضل نمط في هذا الشأن حيث لا يحصل حاملها على فوائد منفصلة عن أصل المبلغ المستثمر، بل يحصل على تلك الفوائد ممثلة في الفرق بين القيمة الإسمية التي يحصل عليها في تاريخ الإستحقاق والقيمة التي سبق أن إشترى بها السند، وتعد أذون الخزانة أفضل نموذج لهذا النمط من السندات الصفرية. (د) تناسب قيم وآجال السندات الصفرية مع التدفقات النقدية الناتجة عن تحصيل الأوراق التجارية المستحقة على مديني عمليات التمويل العقاري وهذه العملية تحتاج إلى خبرة فنية عالية.

٨- **تسويق الأوراق الماليـة (السندات) الصادرة من جهات التوريق** بأسلوب فعّال، وخلق وعي إستثماري بأهميتها في تحريك سوق الإستثمار العقاري وعلى الأخص لدى: البنوك. – صناديق الإستثمار. – صناديق التأمين والمعاشات. –شركات التأمين. –الأفراد الذين يستهدفون هذا النمط من الأوراق المالية (السندات) لمعرفتهم بخصائصها وتناسبها مع إحتياجاتهم.

٩- **التوريق وجهود لجنة بازل للإشراف والرقابة المصرفية**

لقد تنوعت التطورات المتلاحقة التي شهدتها الصناعة المصرفية مع ظهور أدوات مالية جديدة مثل عملية التوريق...الخ مما أدى إلى زيادة درجة المخاطر وسرعة إنتقالها من منشأة إلى أخرى ومن سوق إلى آخر، وتطورت تبعاً لذلك أساليب الرقابة والإشراف المصرفي وكذا أساليب إدارة المخاطر.

(١)**معايير إتفاقية (بازل I)** : وفقاً لهذه الإتفاقية تم وضع حد أدنى لرأس المال لجميع البنوك الناشطة دولياً، وكان يدار على أساس حساب الأصول التي تعدل في ضوء المخاطر ونسبة رأس المال، حيث تم وضع كل من أصول القروض للبنك في عدد من التصنيفات تتراوح بين (صفر ، ١٠% ، ٢٠% ، ٥٠% ، ١٠٠%)، ويتم ضرب

قيمة كل أصل في النسبة الخاصة للحصول على قيمة الأصول المرجحة بالمخاطر، ويتم جمع هذه الأرقام للحصول على رقم واحد لقيمة الأصول دخل الميزانية المرجحة بالمخاطر للبنك، وبالنسبة للبنود خارج الميزانية يتم تحويل قيمتها إلى قيم متكافئة داخل الميزانية بإستخدام عوامل تحويل إئتمان، ومن ثم ضربها في الوزن النسبي للمخاطر، ثم بعد ذلك يتم جمعها على قيمة الأصول داخل الميزانية.

(٢) **معايير إتفاقية (بازل II)** : يستند هذا الإطار إلى أن أي نظام لمراقبة المخاطر يجب أن يقوم على تحديد جميع المخاطر وإدارتها وبالتالي فإن التحديد الكامل لجميع المخاطر التي تواجهها البنوك يكون إلتزاماً على البنوك والمراقبين، حيث تستهدف اللجنة أن يغطي رأس المال جميع المخاطر وليس الإقتصار على نوع واحد فقط منها، مع الإعتماد على مؤسسات التقييم الإئتماني في تقييم الدول والبنوك والمؤسسات، بالإضافة إلى منح عملية التقييم الداخلي أهمية كبرى، مع وضع قواعد أكثر صرامة فيما يتعلق بأسس الإفصاح والشفافية.

ومن أهم التعديلات التي أضافتها اللجنة هو السماح للبنوك بالإختيار بين بديلين لحساب رأس المال المطلوب لتغطية المخاطر الإئتمانية، البديل الأول: **الأسلوب النمطي** الذي يدعمه تصنيف خارجي للإئتمان، والبديل الثاني: **أسلوب التصنيف الداخلي**. ولقد تناولت اللجنة التعرض للمخاطر الإئتمانية المرتبطة بعملية التوريق في جزء منفصل.

البديل الأول:الأسلوب النمطي: لم يتغير مفهوم هذا الأسلوب عن إطار إتفاقية (بازلI)، ولكنه أكثر حساسية للمخاطر، حيث جعل عملية تصنيف المخاطر أكثر دقة من خلال تعديل فئات الأصول وفق مخاطر كل نوع منها بما يجعل عملية تصنيف الأصول أكثر حساسية على الرغم من الصعوبة في تحديد المعايير التي سيتم قياس فئات مخاطر الأصول على أساسها، ولعمل ذلك سمحت للبنوك بإسناد التصنيفات الإئتمانية إلى مؤسسات تقييم الإئتمان الخارجية (وكالات التصنيف) وذلك ضماناً لدقة البيانات

المستخدمة علاوة على عنصر الثقة بها. والخطوة الأكثر أهمية التي أقرتها اللجنة هي مواصلة إعادة التقييم كل فترة ضماناً لعنصري النزاهة وعدم التحيز مع مرور الوقت.

البديل الثاني: أسلوب التصنيف الداخلي: وفقاً لهذا الأسلوب يسمح للبنوك بإستخدام نظمها الداخلية بعد موافقة السلطة الرقابية المحلية لتقييم الجدارة الإئتمانية للمقترضين وبالتالي تحديد مخاطر الإئتمان في محافظها، ووفقاً لهذا الأسلوب يتم تصنيف التعرضات إلى فئات الأصول التالية: شركات ، دول، بنوك ، تجزئة، حقوق ملكية. وفي داخل فئة أصول الشركات هناك خمس فئات فرعية للإقراض المتخصص (تمويل المشروعات ، تمويل السلع ، العقارات المنتجة للدخل، العقارات التجارية شديدة التذبذب، تمويل الأصول المادية مثل السفن والطائرات).. ويهدف هذا الأسلوب إلى تحقيق ثلاثة أهداف هي: حساسية إضافية للمخاطر، وتشجيع البنوك على تحسين أساليب إدارة المخاطر، والتصنيف الإئتماني للتعرض للخطر.

ويعتمد هذا الأسلوب على **أربعة مدخلات** هي: الخسائر الناجمة عن عدم السداد، وإحتمال عدم السداد، والتعرض عند التعثر، والإستحقاق الفعلي. وقد أتاحت اللجنة **مدخلين لتقدير هذه المدخلات أولهما : المدخل الأساسي:** وهو أن تفرض السلطة الرقابية نسبة محددة للخسائر التي يمكن أن تنشأ عن فشل العملاء، ويراعى في تحديد هذه النسبة الأخذ في الإعتبار قيمة الضمانات التي يمكن للبنك تسييلها في حالة الفشل، **ثانيهما: المدخل المتقدم:** يحدد البنك الخسائر الناشئة عن تخلف العملاء عن السداد بالنسبة لكل قرض على حدة، أخذاً في الإعتبار أنه في حالة قيام أي بنك بحساب حجم الخسائر التي قد تنجم عن عدم السداد بإستخدام تقديراته الخاصة أن يكون على إستعداد للوفاء بمتطلبات رأس المال وفقاً لما تراه السلطات الرقابية... وتحدد دالة وزن المخاطر في أسلوب التصنيف الداخلي كمتطلب محدد لرأس المال بالنسبة لكل إئتمان بعد إعطاء

قيمة لكل من هذه المدخلات الأربعة ويختلف المدخل الداخلي لقياس المخاطر الأساسية عن المدخل المتقدم في المدخلات التي تقدمها البنوك بناء على تقديراتها وبناء على تلك التي حددتها الجهات الرقابية. ويتضح مما سبق، أن أسلوب التصنيف الداخلي للمخاطر الإئتمانية هو أسلوب أكثر تقدماً ويمكّن البنوك من تحليل أكثر حساسية للمخاطر، ويشير إلى مدى التقدم الذي حدث في البنك، لذا فإنه يتعين تحفيز البنوك على الإتجاه إلى تطبيق هذا الأسلوب بما يحققه ذلك من تحسين نظم إدارة المخاطر في البنك، وتخفيض الحدود الدنيا المتطلبة من رأس المال وهو ما ينعكس بالإيجاب ليس فقط على المساهمين بل يمتد ليشمل باقي الأطراف ذات العلاقة بالبنك، وهو الأمر الذي يستلزم التعاون التام فيما بين الدول العربية لدعم وزيادة قدرة البنوك على تقوية نظمها الداخلية لإدارة المخاطر، وما يترتبط بذلك من إعداد برامج تدريبية متقدمة في هذا المجال ومتابعة التطورات العالمية أولاً بأول والعمل على الإستفادة القصوى منها.

(٣)**المخاطر الإئتمانية: إطار عملية التوريق:** لاحظت لجنة بازل أيضاً عند إعدادها الإطار الجديد لكفاية رأس المال **قيمة عملية التوريق** في إعادة توزيع مخاطر الإئتمان والتي تؤدي إلى تحسين تنويع المخاطر وتدعيم الإستقرار المالي، وطلبت اللجنة من البنوك الإحتفاظ برأس مال لمقابلة كافة تعرضات التوريق، مع إلزامهم بتطبيق الأسلوب المستخدم في قياس مخاطر الإئتمان للأصول التي تم توريقها على عملية التوريق (سواء: الأسلوب النمطي أو التصنيف الداخلي)، كما ألزمت اللجنة السلطات الرقابية المحلية بإجراء المراجعة المستندية للعمليات لتحديد مدى كفاية متطلبات رأس المال لمقابلة تلك التعرضات.. كما وضعت اللجنة مجموعة من **متطلبات الإفصاح** التي تسمح للمشاركين في السوق بتقييم المعلومات النوعية والكمية عن عملية التوريق، كما قامت اللجنة ببذل جهداً كبيراً لتتأكد أن الإفصاح عن كفاية رأس مال البنك لمقابلة كافة المخاطر ومنها مخاطر عملية التوريق لا يتعارض مع المتطلبات المحاسبية، وتعتزم اللجنة المحافظة على وجود علاقة مستمرة مع السلطات المحاسبية ومراقبة التطورات المحاسبية لتشجيع التوافق مع أطر الإفصاح.

الفصل الثاني

الإطار التشريعي والمؤسسي لنشاط التوريق في مصر
وفقاً لقانون التمويل العقاري ولائحته التنفيذية.

١-الإطار التشريعي لنشاط التوريق في مصر.
وفقاً لقانون التمويل العقاري ولائحته التنفيذية

٢-الإطار المؤسسي لنشاط التوريق في مصر
وفقاً لقانون التمويل العقاري ولائحته التنفيذية

٣-شروط وتحفظات على قانون التمويل العقاري،ومشاكل تطبيقه

٤-الوضع الحالي لنشاط التوريق في مصر

الإطار التشريعي والمؤسسي لنشاط التوريق في مصر

وفقاً لقانون التمويل العقاري ولائحته التنفيذية

لقد ظل السوق العقاري المصري يعاني منذ التسعينيات من القرن الماضي من ظاهرة الركود العقاري والتي تتمثل في زيادة نوع وحجم المنتجات العقارية المعروضة على نوع وحجم الطلبات عليها، مما أحدث فجوة بينهما لصالح المنتجات المعروضة، نتيجة إرتفاع أثمان الوحدات السكنية مع عدم وجود الطلب المناسب لهذه الأثمان، وأثر ذلك بالسلب على عدة مجالات أخرى فمن المعروف أن مجال التشييد والبناء يقوم بتوظيف عدد كبير من العمالة ويحتاج إلى كميات كبيرة من المواد المستخدمة في عمليتي التشييد والبناء والتي يتم إنتاجها بواسطة كافة قطاعات الإقتصاد المصري المختلفة. ولذلك فإن أي ركود في السوق العقاري يتبعه ركود بشكل أو بآخر في عدة مجالات أخرى مرتبطة بشكل مباشر أو غير مباشر بالسوق العقاري.. لذلك صدر قانون التمويل العقاري رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١ في مصر بهدف دفع حركة الإسكان والعقارات إلى مستوى متطور، وتعلق عليه الدوائر الإقتصادية والمالية آمالاً كبيرة في إحداث طفرة إيجابية في **زيادة معدلات النمو الإقتصادي** في العديد من قطاعات الدولة بالإضافة إلى **إنعكاساته الإيجابية إجتماعياً**، لذا فمن المنتظر أن توليه الحكومة أهمية خاصة لكونه سيعمل على توفير المسكن الملائم بالسعر المناسب لكثير من قطاعات الشعب المصري. وقانون التمويل العقاري سيعيد ترتيب كثير من الإستثمارات في قطاعي العقارات إلى جانب قطاعي البنوك وسوق رأس المال.. وحتى تتحقق هذه المزايا فإنه يجب ملاحظة أن قانون التمويل العقاري قد إستحدث آليات تمويل جديدة تتفق مع الأعراف الدولية، وهي آلية "**التوريق**" الذي يتيح للشركات المتخصصة في التمويل العقاري أن تورّق أصولها في صورة سندات تقوم بطرحها في سوق المال بآجال طويلة وبالتالي يوفر سيولة أخرى

تستخدم في تمويل قروض عقارية أخرى مما يعظم الوصول إلى تحقيق الإستفادة القصوى من هذا التمويل وبأقل تكلفة ممكنة.. وتعد آلية التوريق من أهم وسائل تنشيط السوق في الأنظمة الإقتصادية الحديثة فهي تتيح الفرصة لمختلف المؤسسات والقطاعات المختلفة رفع معدلات السيولة لديها وذلك من خلال الحصول على تمويل ذو تكلفة منخفضة وفي نفس الوقت يعمل على تجزئة المخاطر وتحويل بعض أو كل المخاطر إلى طرف ثالث.. و**مصر** في أمس الحاجة لإدخال هذه الآلية خاصة في ظل تطبيق قانون التمويل العقاري، نظراً لما تضفيه هذه الآلية من آثار إيجابية لهذا القانون من أهمها: رفع معدل دوران رأس المال مما يمكن مع منح قروض أكثر، والمساهمة في مواجهة ظاهرة الركود العقاري بشكل فعال، بالإضافة إلى قدرة هذه الآلية على علاج ظاهرة الديون المتعثرة بالقطاع العقاري لدى القطاع المصرفي المصري.

وتعتمد عملية التوريق في التمويل العقاري على تجميع حزمة من القروض التي تم منحها بضمان الرهون العقارية وهي ديون ذات تدفقات نقدية آجلة تتسم بقدر من الثبات على المدى المتوسط أو الطويل، وهي ذات مواصفات خاصة وطبيعة متماثلة ولا تتمتع بسيولة كافية، ولهذا يتم إعادة بيع هذه الحزم من الأصول في صورة إصدار أوراق مالية جديدة بضمان تلك الأصول وعادة ما تكون "**سندات**" وهي الصورة الأكثر إستخداماً، ولهذا يطلق على هذه العملية "التوريق" أو "التسنيد"، وتدر هذه السندات معدل لعائد الإستثمار بها.. وبالتالي، يعتبر التوريق أسلوب قانوني يمكن من تحويل القروض الصادرة من البنوك أو من شركات التمويل العقاري إلى أوراق مالية قابلة للتداول في البورصة. ولذلك فإنه لابد من توافر **البنية الأساسية** اللازمة لنجاح عملية التوريق بطرح ديون القروض العقارية في سوق المال في شكل سندات، ومن أهمها وجود بورصة نشطة في مجال السندات، وكذلك وجود شركات متخصصة في تداول السندات لتشجيع الإستثمار وتنشيط السوق، بالإضافة إلى ضرورة وجود منظومة متكاملة من الشركات في هذا

المجال لعل من أهمها: (١)**شركات التمويل العقاري**، وهذه الشركات من الممكن للبنوك وشركات التأمين المساهمة في إنشائها. (٢)**شركات مساندة** مثل شركات الإستعلام عن العملاء. (٣)**مؤسسات التصنيف الإئتماني** حيث يلعب التصنيف دوراً بارزاً في معاملات "التوريق" أو "التسنيد" لأنه من الصعب تسويق الأوراق المالية المصدرة بدون التصنيف الذي يؤدي إلى تمكين المستثمرين من قياس مخاطر الأوراق المالية بدقة. (٤) **شركات لتقييم العقارات**. (٥) **شركات لتجميع أقساط التمويل**. (٦) **الوكيل العقاري**. (٧) **الوسيط العقاري**. (٨) **شركات لتأمين القروض العقارية**.

شركة التمويل العقاري – المحيل : وهي تقوم بتقديم التمويل العقاري للإستثمار في شراء أو بناء أو ترميم أو تحسين للمساكن والوحدات الإدارية والمنشآت الخدمية ومباني المحال المخصصة للنشاط التجاري وذلك مقابل **ضمانات** حددتها المادة (٢) من اللائحة التنفيذية" وقد تكون رهن أصول عقارية مملوكة للمستثمر أو لغيره، أو كفالة شخصية من غير المستثمر، أو أوراق مالية بكامل قيمة الأقساط المستحقة، أو قبول المستثمر خصم قيمة أقساط التمويل من راتبه أو دخله".. وقد نظمت اللائحة التنفيذية الشروط اللازم توافرها في شركات التمويل العقاري فنصت على ضرورة أن تتخذ هذه الشركات شكل شركة المساهمة المصرية وأن يكون لها رأس مال مصدر لا يقل عن (خمسين) مليون جنيه ولا يقل المدفوع منه عند التأسيس عن الربع وأن يتم الوفاء بالباقي خلال مدة لا تجاوز سنة من تاريخ قيد الشركة بالسجل التجاري. وتقيد هذه الشركات في سجل خاص بالهيئة العامة للتمويل العقاري.. وطبقاً للمادة (٣٥) من **اللائحة التنفيذية** يجب "ألا تقل نسبة كفاية رأس مال الشركة عن عشرة في المائة من إجمالي الأصول" "وألا تزيد إجمالي القروض التي حصلت عليها الشركة على عشرة أمثال رأسمالها".. وطبقاً لنص **قانون التمويل** العقاري تقوم شركات التمويل بحوالة حقوقها كما تحددها إتفاقات التمويل وحرصت المادة (١١) من القانون على الإشارة إلى المادة (٣٠٧) من

القانون المدني التي تنص على أنه "تشمل حوالة الحق ضماناته كالكفالة والإمتياز والرهن، كما تعتبر شاملة لما حل من فوائد وأقساط" وهذا يعني أن الحقوق المحالة إلى هيئات التوريق تتضمن الحقوق وملحقاتها الناشئة عن إتفاقات التمويل.. كذلك قرر قانون التمويل العقاري، حرصاً على الإقتصاد القومي، ضمان شركات التمويل سداد الحقوق المحالة وذلك حتى تتريث هذه الشركات حتى تترتب هذه الشركات في إختيار عملائها وتبحث جيداً مدى ملاءتهم الإئتمانية، إذ بمقتضى ذلك إذا تعثر العميل (المستثمر) فإن شركة التمويل العقاري ستكون هي المسئولة وقد يؤدي ذلك إلى معاناتها بضائقة مالية قد تؤدي إلى تعثرها مما قد يؤدي إلى إفلاسها أو تصفيتها.. كذلك نصت الفقرة الثالثة من المادة (١١) من قانون التمويل العقاري على أن "يضمن الممول الوفاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق المالية المشار إليها (أي التي تصدرها جهات التوريق) مما يعني فرض الضمان بنص القانون في عمليات التوريق. كذلك فإن نفس الفقرة تنص على أن "يجوز الإتفاق على ضمان الغير للوفاء بتلك الحقوق وفقاً للقواعد التي تحددها اللائحة التنفيذية لهذا القانون"، وقد نصت المادة (١٥) من اللائحة التنفيذية على أنه "مع عدم الإخلال بضمان الممول للوفاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق يجوز الإتفاق على ضمان الغير للوفاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق المالية التي تصدرها الجهة التي تباشر نشاط التوريق على ألا يقل تصنيفه الإئتماني عن المستوى الذي تحدده الهيئة العامة لسوق المال وأن يشمل الضمان كافة الأقساط المستحقة وألا يكون معلقاً على أي شرط" وهذا النص يجب أن يفهم منه أن ضمان الغير للوفاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق المالية التي تصدرها جهات التوريق إنما هي ضمانة مضافة إلى ضمان شركة التمويل العقاري.

شركة التوريق (المحال له) : لا يعرف القانون المصري حتى الآن شركة التوريق. ورغم إشارة قانون التمويل العقاري إلى الجهات التي تباشر نشاط التوريق في قانون سوق رأس المال (القانون ٩٥ لسنة ٩٢) فإن هذا القانون لم يكن يورد أي نص

بشأنها. وكانت فلسفة مشروع الحكومة على أنه يكفي إستخدام السلطة التي أعطاها القانون ٩٥ لسنة ٩٢ لوزير الإقتصاد على التصريح لشركات تتعامل في عمليات تتصل بنشاط سوق المال وعلى أساس أن نشاط التوريق من بين هذه النشاطات.

ويلاحظ أن تحصيل الحقوق المحالة قد أناط به القانون إلى شركات التمويل وهي تقوم بهذه المهمة بإعتبارها وكيلاً عن شركة التوريق، ولها أن تحدد المقابل عن قيامها بهذه المهمة. وفي بعض الحالات تجد شركات التمويل في هذا النشاط فرصة طيبة للحصول على أتعاب مجزية.. والواقع أنه طبقاً للمادة (١٤) من اللائحة التنفيذية لقانون التمويل العقاري فإن إتفاق حوالة الحقوق الناشئة عن إتفاق التمويل العقاري إلى الجهة المرخص لها بمزاولة نشاط التوريق يجب أن يتضمن عدة عناصر جوهرية هي كالآتي: (أ) قبول الممول حوالة حقوقه الناشئة عن إتفاق التمويل العقاري إلى المحال له. (ب)بيان المقابل الذي التزم به المحال له مقابل الحوالة وشروط الوفاء بهذا المقابل. (ج)بيان تفصيلي بالحقوق المحالة بما في ذلك الأقساط الخاصة بكل عملية تمويل، والعقار الضامن لها، وشروط الضمان، وبيانات المدين. (د)إلتزام الممول بتحصيل الأقساط التي تمت حوالتها بصفته نائباً عن المحال له مقابل عمولة تحصيل يحددها الإتفاق.. ويجب على شركات التمويل أن تفصح لشركات التوريق عن بيانات إتفاقيات التمويل التي تمت حوالتها دون حاجة إلى موافقة المستثمر.

١- الإطار التشريعي لنشاط التوريق في مصر
وفقاً لقانون التمويل العقاري ولائحته التنفيذية

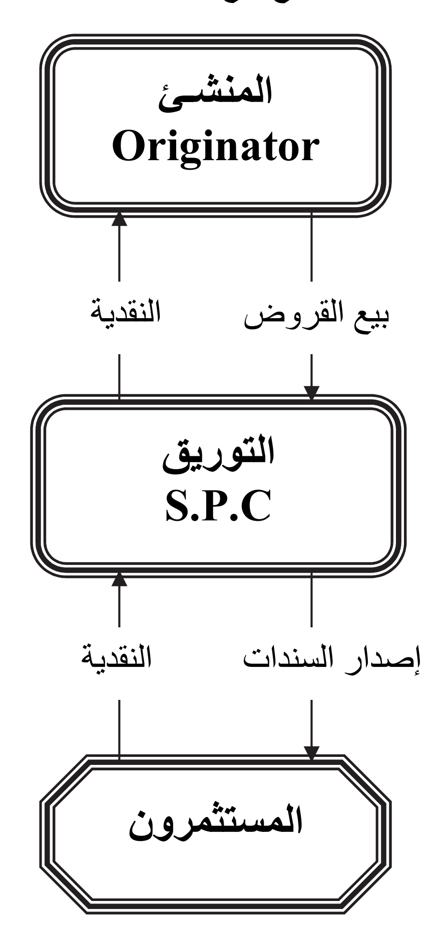
"**التوريق**" اصطلاح جديد إستخدمه قانون التمويل العقاري رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١، ويطلق البعض اصطلاح الـ "**تسنيد**" على ما يسميه هذا القانون "التوريق" نسبة إلى السند كورقة مالية. والمقصود بهذين التعبيرين هو تحويل الديون العادية لدى البنوك إلى سندات تصدرها هيئات متخصصة، أطلق عليها القانون "**شركات التوريق**". والمقصود بهذه العملية هو تحويل طبيعة الورقة التجارية من ورقة تجارية إلى ورقة مالية. وإذا كانت **الأوراق التجارية** تتمثل في السند الأذني والكمبيالة والشيك، فإن **الأوراق المالية** تتمثل في السهم والسند. فإذا كان عميل لأحد البنوك مديناً بمبلغ معين مثبت في سند إذني أو كمبيالة أو شيك فإن البنك يستطيع حوالة حقه المثبت في السند الإذني أو الكمبيالة أو الشيك إلى شركة أو هيئة متخصصة في عمليات التوريق، وتقوم هذه الشركة أو الهيئة المتخصصة بإصدار سندات طويلة الأجل تبيعها لمستثمرين كشركات التأمين وصناديق المعاشات وغيرها التي تريد إستثماراً طويل الأجل. والمفروض أن محصلة بيع هذه السندات لهؤلاء المستثمرين ستستخدم في سداد المقابل لحوالة الحقوق المشار إليها. ومثال آخر، إذا قامت إحدى شركات تمويل السيارات بمنح قروض بإجمالي (١٠٠) مليون جنيه تسدد على (٤) سنوات، فإن هذه الشركة يمكنها أن تحصل الآن على نقدية مقابل محفظة التوريق (مثلاً ٨٠% أي ٨٠ مليون جنيه) دون إنتظار لفترة الـ (٤ سنوات)، وبالتالي يوفر التوريق مبلغ (٨٠) مليون جنيه إضافية يمكن إستخدامها في منح قروض سيارات جديدة.

وعلى ذلك فالتوريق طريق لإحلال تمويل طويل الأجل محل تمويل قصير الأجل. ويستخدم التوريق كثيراً في التخلص من المديونيات المستحقة للبنوك بحوالتها إلى

شركات متخصصة في التوريق تنتقل إليها هذه المديونيات ويتحمل حاملو السندات التي تصدرها هذه الشركات المتخصصة في التوريق مخاطر عدم سداد هذه المديونيات.

وبهذا التنظيم نكون أمام **شركات التمويل** التي تقوم بدور "**المحيل**" **وشركات التوريق** التي تقوم بدور **المحال له** وهناك **المستثمرون** وهم الذين حصلوا على تمويل عقاري وتعتبر إلتزاماتهم قبل شركات التمويل هي الحقوق التي تمت حوالتها إلى شركات التوريق أي أنهم يقومون بدور **المحال عليه**.

شكل مبسط لتوضيح بيع قروض الرهونات العقارية



وللتأكيد على ما تقدم، نورد فيما يلي منطوق النصوص الواردة في قانون التمويل العقاري (رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١) ولائحته التنفيذية (قرار مجلس الوزراء رقم ١ لسنة ٢٠٠١):

(١) **أحكام التوريق في قانون التمويل العقاري** : تنص المادة (١١) من القانون رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١ بإصدار قانون التمويل العقاري على: "مع مراعاة حكم المادة (٣٠٧) من القانون المدني يجوز للممول أن يحيل حقوقه الناشئة عن إتفاق التمويل إلى إحدى الجهات التي تباشر نشاط التوريق والتي يصدر بها قرار وزير الإقتصاد بعد موافقة مجلس إدارة هيئة سوق رأس المال وفقاً لأحكام قانون سوق رأس المال الصادر بالقانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ والقرارات الصادرة تنفيذاً له وذلك بموجب إتفاق يصدر بنموذجه قرار من وزير الإقتصاد وفقاً للشروط التي تحددها اللائحة التنفيذية.

وتلتزم الجهة المحال لها بالوفاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق المالية التي تصدرها في تواريخ إستحقاقها من حصيلة الحقوق المحالة.. ويضمن الممول الوفاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق المالية المشار إليها. كما يجوز الإتفاق على ضمان الغير للوفاء بتلك الحقوق وفقاً للقواعد التي تحددها اللائحة التنفيذية لهذا القانون. ويستمر الممول في تحصيل الحقوق المحالة ومباشرة الحقوق الناشئة عن إتفاق التمويل وذلك لصالح أصحاب الأوراق المالية التي يصدرها المحال له وبصفته نائباً عنه وفقاً وفي الحدود التي يتضمنها إتفاق الحوالة وعلى الممول أن يفصح للمحال له عن البيانات التي تحددها اللائحة التنفيذية بشأن إتفاق التمويل الذي تمت حوالة الحقوق الناشئة عنه وذلك دون حاجة إلى موافقة المستثمر.

وتنص المادة (٣٠٧) من القانون المدني والتي أشارت إليها المادة (١١) من قانون التمويل العقاري آنفة النص على إنه: "تشمل حوالة الحق ضماناته كالكفالة والإمتياز والرهن كما تعتبر شاملة لما حل من فوائد وأقساط.

وتتمثل أعمال نظام التوريق على النحو المشروط بالقانون فيما يلي:

١- تقوم جهات التمويل العقاري من بنوك أو شركات مرخص لها بنشاط التمويل العقاري بحوالة حقوقها تجاه المستثمرين (المقترضين) إلى شركات وهيئات التوريق كمحال لصالحها على النحو الذي تحدده إتفاقات التمويل.

٢- تقوم شركات التوريق بإصدار سندات (الأوراق المالية) وطرحها في السوق تستهلك في آجال طويلة مقابل عائد مجزي.

٣- تضمن شركات التمويل سداد الحقوق المحالة تأكيداً لحث شركات التمويل في إختيار عملاءها (المستثمرون).

٤- يظل المستثمر ملتزماً أمام شركات التمويل العقاري (الممول) في الوفاء بقيمة أقساط القرض في مواعيدها، وتقوم شركات التمويل العقاري بتحصيلها لصالح أصحاب الأوراق المالية التي يصدرها المحال له وبصفتها نائباً عنها، وبطبيعة الحال أن يكون ذلك بمقابل (عمولة تحصيل) لأداء هذه المهمة.

٥- أيضاً تكون حوالة الحقوق الناشئة عن إتفاق التمويل العقاري إلى المحال له (شركات التوريق) بمقابل.

٦- ونزولاً لحكم المادة (٣٠٧) من القانون المدني فإن حوالة الحق تشمل ضماناتها من كفالة أو إمتياز أو رهن كما تعتبر شاملة لما حل من فوائد.

(٢) أحكام التوريق في اللائحة التنفيذية لقانون التمويل العقاري: تضمنت المواد (١٤، ١٥ ، ١٦) من قرار رئيس مجلس الوزراء رقم (١) لسنة ٢٠٠١ بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون التمويل العقاري الصادر بالقانون رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١ على الأحكام التالية:

تنص المادة (١٤) من اللائحة التنفيذية على أنه: يجب أن يتضمن إتفاق حوالة الحقوق الناشئة عن إتفاق التمويل العقاري إلى الجهة المرخص لها بمزاولة نشاط التوريق، والذي يصدر بنموذجه قرار من الوزير المختص بالشئون الإقتصادية،

ما يأتي: (أ) قبول الممول حوالة حقوقه الناشئة عن إتفاق التمويل العقاري إلى المحال له. (ب)بيان المقابل الذي إلتزم به المحال له مقابل الحوالة وشروط الوفاء بهذا المقابل. (ج)بيان تفصيلي بالحقوق المحالة بما في ذلك الأقساط الخاصة بكل عملية تمويل والعقار الضامن لها وشروط الضمان وبيانات المدين بها. (د) إلتزام الممول بتحصيل الأقساط التي تمت حوالتها بصفته نائباً عن المحال له مقابل عمولة تحصيل يحددها الإتفاق.

وتنص المادة (١٥) من اللائحة التنفيذية على الآتي: "مع عدم الإخلال بضمان الممول للوفاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق، يجوز الإتفاق على ضمان الغير للوفاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق المالية التي تصدرها الجهة التي تباشر نشاط التوريق على ألا يقل تصنيفه الإئتماني عن المستوى الذي تحدده الهيئة العامة لسوق المال وأن يشمل الضمان كافة الأقساط المستحقة وألا يكون معلقاً على أي شرط".

وتنص المادة (١٦) من اللائحة التنفيذية على: "على الممول أن يفصح للمحال له عن أسماء المستثمرين المدينين بالحقوق التي تمت حوالتها وبالضمانات المقدمة منهم وبما قاموا بوفاته من أقساط ومواعيد الوفاء وحالات الإمتناع عنه، وذلك كله دون حاجة إلى الحصول على موافقة المستثمرين على هذا الإفصاح".

ويلاحظ أن ما تضمنته مواد القانون ولائحته التنفيذية عن عملية إحالة تلك الديون – وقبل أن يسدد المستثمر كامل أقساط باقي الثمن المستحقة عليه أو جزء منها– أن كل طرف من أطراف عقد (البائع – المستثمر – الممول) يكون قد حصل على حقوقه وأوفى بإلتزاماته (قبل أن تبدأ المرحلة الثانية بالإتفاق بين الممول وإحدى شركات التوريق العقاري) كما هو موضح بالجدول التالي:

الأطراف	الحقوق	الإلتزامات
البـــــــائع	- مقدم ثمن الوحدة العقارية مدفوع من المستثمر . - باقي ثمن الوحدة العقارية مدفوع من الممول.	- تسجيل الوحدة العقارية بإسم المستثمر خالية من أي حقوق عينية للغير. - قبول حوالة حقوقه في أقساط باقي ثمن الوحدة العقارية إلى الممول.
المســــــتثمر	- تسجيل الوحدة العقارية بإسمه خالية من أي حقوق عينية للغير. - حق إستغلال الوحدة العقارية. - حقوق التصرف في الوحدة العقارية بموافقة الممول.	- سداد مقدم ثمن الوحدة العقارية إلى البائع. - التوقيع على أوراق تجارية بباقي ثمن الوحدة العقارية لصالح الممول. - قيد حق إمتياز لصالح الممول بباقي ثمن الوحدة العقارية.
الممـــــــول	- الحصول على أوراق تجارية بباقي ثمن الوحدة العقارية لصالحه من المشتري. - الحصول على قبول البائع حوالة حقوقه في أقساط باقي ثمن الوحدة العقارية لصالحه. - قيام المستثمر بقيد حق إمتياز بباقي الوحدة العقارية لصالحه.	- سداد باقي ثمن الوحدة العقارية إلى البائع. - إتاحة حق إستغلال الوحدة العقارية للمشتري وحقوق التصرف فيها بموافقته.

وهكذا يكون لدى الممول مقابل سداد باقي ثمن الوحدة العقارية للبائع ما يلي: (١) **أوراق تجارية** بأقساط باقي ثمن الوحدة العقارية، وهي تمثل المديونية المستحقة على المستثمر، والذي سوف يقوم بسدادها على أقساط شهرية محددة القيمة ولآجال طويلة محددة المدة. (٢)**حق إمتياز** على الوحدة العقارية بباقي ثمن الوحدة العقارية. (٣)قبول

البائع **بحوالـة حقوقـه** فـي أقسـاط بـاقي ثمـن الوحـدة العقاريـة.. وبـدلاً مـن أن تظـل الأوراق التجاريـة المسـتحقة علـى المسـتثمرين محتفظـاً بهـا لـدى الممـول لحـين حلـول إسـتحقاق كـل ورقة وتقديمها إلى المستثمر لسداد قيمتها، فإنـه يمكن للممول تقديم هذه الأوراق التجاريـة لجهـة مـا كضـمان للحصـول منهـا علـى قيمـة نقديـة حاليـة سـوف تكـون ولا شـك أقـل مـن القيمـة الأسمية لـلأوراق التجاريـة، وبذلك يحصـل الممـول علـى مـوارد إضـافية تسـاعده فـي إجراء عمليات تمويل جديدة لمجموعة مستثمرين جدد.. هذه الجهة، حتى تتمكن من دفع قيمة نقدية للممول مقابل الأوراق التجارية، تحتاج إلى موارد، فتقوم بإصدار أوراق ماليـة (سـندات) بقيم محـددة ومتنوعـة ولآجـال محـددة ومتنوعـة تتناسـب مـع قيم وآجـال الأوراق التجاريـة، وتكـون حصـيلة بيـع هـذه الأوراق الماليـة (السـندات) إلـى مـا يمكـن تسـميتهم بالمستثمرين النهائيين هي الموارد التي يحصل عليها الممول مقابل تنازله عن حقوقه في الأوراق التجارية التي سبق له الحصول عليها وفقاً لإتفاق التمويل العقاري.

وقد حددت المواد أرقام (١٤ ، ١٥ ، ١٦) من اللائحـة التنفيذيـة مسئولية الممول فـي عمليـة التوريـق المتمثلـة فـي الآتـي: (١)حوالـة حقوقـه الناشـئة عـن إتفـاق التمويـل إلـى جهة التوريق بموجب إتفاق حوالة يتضمن: (أ) بيان المقابل الذي إلتزمت به جهة التوريق. (ب)شروط الوفاء بهذا المقابل. (ج) بيان تفصيلي بالحقوق المحالـة وتتضمن الأقساط الخاصة بكل عملية تمويل والعقار الضامن لها وشروط الضمان وبيانات المدين بها. (د) إلتزام الممول بتحصيل الأقساط التي تمت حوالتها بصفته نائباً عن جهة التوريق مقابل عمولـة تحصيل يحددها الإتفاق. (٢)الإفصاح لجهة التوريق عن: (أ) أسماء المستثمرين المدينين بالحقوق التي تمت حوالتها. (ب)الضمانات المقدمة من المستثمرين. (ج)الأقساط التـي تـم الوفـاء بهـا ومواعيـد الوفـاء. (د)حـالات الإمتنـاع عـن الوفـاء. (٣)ضـمان الوفـاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق المالية التي تصدرها جهة التوريق. (٤)تقديم ضمان إضـافي

للوفاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق المالية التي تصدرها جهة التوريق إذا طلبت جهة التوريق ضمان الغير وتم الإتفاق على ذلك وفقاً للآتي: (أ)ألا يقل التصنيف الإئتماني للضامن عن المستوى الذي تحدده الهيئة العامة لسوق المال. (ب)أن يشمل الضمان كافة الأقساط المستحقة. (ج)ألا يكون الضمان معلقاً على أي شروط.

ويضاف إلى ما تقدم بأن ما تضمنته المادة (١١) من القانون والمادة (١٥) من اللائحة بشأن جواز الإتفاق على **ضمان الغير** للوفاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق المالية التي تصدرها الجهة التي تباشر نشاط التوريق، فإن هذه الضمانة هي **ضمانة إضافية** لا تخل بضمان الممول للوفاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق المالية.. وقد حرص قانون التمويل العقاري على أن يقرر ضمان شركات التمويل سداد الحقوق المحالة وذلك حتى تتريث هذه الشركات في إختيار عملائها (المستثمرين) طبقاً للجدارة الإئتمانية لأنها ستكون المسئولة في حالة تعثرهم.

٢- الإطار المؤسسي لنشاط التوريق في مصر
وفقاً لقانون التمويل العقاري ولائحته التنفيذية

(١) الأطراف الرئيسية في نشاط التوريق:

تعتمد عملية التوريق في نشاطها على أطراف رئيسية، لكل منها دوره وتعريفه المحدد في الآلية، وتعتبر تلك الأطراف جزءاً هاماً في هذه العملية حيث لا يستطيع طرف أن يعمل بدون الآخر. وتتمثل هذه الأطراف الرئيسية في (١)المنشئ (٢)القائم على خدمة الدين. (٣)أمين المحفظة. (٤) شركات التوريق. (٥)وكالات التصنيف الإئتماني. (٦)ضامنوا الإكتتاب/ مروجو الإصدار. (٧)المستثمرون في سوق المال. (٨)مكاتب التقييم الإئتماني للأفراد.

وفيما يلي شرح لدور كل طرف على حدة:

(١) **المنشئ (الممول)** : وهو البادئ لعملية التوريق، وهو يقوم ببيع القروض التي تعتبر المادة الخام الأساسية في عملية التوريق، وقد يكون **بنكاً** يمتلك الحقوق المالية الناشئة عن أعماله نتيجة إقراض المستثمرين، أو **شركة تمويل** نشاط معين مثل سيارات أو عقارات أو غيرهما والتي تمثل أصولاً في ميزانيتها، أو **مشروع** يمتلك حقوقاً مالية مستقبلية ناشئة عن نشاط إنتاجي أو تصديري أو خلافه. وبعد قيام المنشئ بتقييم الأصول والخصوم لديه وتحديد أهدافه المالية مثل علاج تباين الأصول مقابل الخصوم و/أو الحصول على سيولة إضافية مع تخفيض مستوى المخاطرة ليتمكن من الإستثمار في مجالات إضافية، يقرر المنشئ بيع بعض الأصول.

ويمكن للمنشئ القيام بأنشطة أو خدمات أخرى تساعد على تشجيع عملية التوريق وفي نفس الوقت تدر له عائداً مثل: قد يقوم بخدمة الدين، أي القيام بتحصيل

التدفقات النقدية الناتجة عن دفع الأقساط المستحقة من المدين. – القيام بتحسين الجدارة الإئتمانية للأوراق المالية. –القيام بدور مقابل لشركات التوريق في عمليات المبادلة. – القيام بالإشراف على الإكتتاب وترويجه. –الإستثمار في الأوراق المالية المرهونة بالأصول... وفي حالة قيام المنشئ ببعض أو كل هذه الأنشطة توجّب عليه الفصل في المعاملة التشريعية والمالية بين عمليتي إنشاء الأصول من جانب، والعمليات الأخرى المصاحبة لعملية التوريق من جانب آخر.. وفي أغلب الأحيان يكون الأصل ذاته (الذي تم الإقراض عليه أو غيره من الضمانات) هو الضمان لتلك القروض، وتقيد الأصول مبدئياً **داخل الميزانية** On-Balance Sheet . ولكن من الجدير بالذكر أن هذه المؤسسات الممولة أو المنشئة للقروض تسعى وراء تحويل الأصول من داخل الميزانية إلى **خارج الميزانية** Off-Balance Sheet ، وبهذه الطريقة لا يوجد إلتزام بالإحتفاظ بنسبة الإحتياطي النقدي لهذا الأصل، وعليه فإنه يمكن إستخدام هذا الإحتياطي في مزيد من الإئتمان أو لأغراض منتجة أخرى، وذلك عن طريق بيع حقيقي لهذه الحقوق إلى شركات التوريق وبدون حق الرجوع إليها، ليس فقط بهدف توفير السيولة للجهة الممولة ولكن أيضاً لتحويل بعض أو كل المخاطر لطرف ثالث.

(٢) القائم على خدمة الدين : وهو الجهة القائمة على التحصيل الدوري للدين، وللمستحقات من قبل المستثمرين والمقترضين في تواريخ الإستحقاق التي إتفق عليها حسب نموذج العقد المبرم بين الممول والمستثمر والمدين والتي حددت في جداول الدفع، وبعد ذلك تحول هذه التدفقات المالية إلى شركة التوريق التي تقوم بدورها بسداد حقوق المستثمرين حاملي الأوراق المالية. وتتلخص مسئوليات مدير القرض والقائم على خدمته في الآتي: القيام بتحصيل الدين الأصلي. –إتباع تعليمات وإرشادات أمين المحفظة. – تسليم الأموال المحصلة فور إستلامها إلى أمين المحفظة. –تقديم تقرير إلى أمين

المحفظـة بصـفة دوريـة عـن التحصـيل وحـالات عـدم السـداد، وفـي الحالـة الأخيـرة تقـدم التقارير بصفة فورية.

(٣) **أمـين المحفظـة:** وهـو الجهـة التـي تقـوم بمتابعـة الأوراق الماليـة المرهونـة بالأصول، وما إذا كانت الأوراق المالية تعبر عن القيمة الحقيقية للأصل، وإذا ما كانت هناك أية ضمانات إضافية أخرى دخلت في تقييم الورقة، ويقوم بإخطار المستثمرين في السوق الثانوية عن أداء إصدارات الأوراق الماليـة، ويودع حصيلة التدفقات النقدية في حساب خاص ويتم إستثمارها بمعرفته بناء على تعليمات شركة التوريق وفي إستثمارات محددة المخاطر حتى يحين موعد سداد السندات أو فوائدها أو أقساطها إلى المستثمرين.. وأمـين المحفظـة يعتبـر مسئولاً عـن إدارة المحفظـة بجانـب القيـام بالعديـد مـن العمليـات الخاصـة بالممتلكات المعهودة لـه سواء كانت أوراق ماليـة أو أراضـي وعقارات أو أموال. وتتلخص مسئوليات أمين المحفظة في الآتي: إدارة محفظة الأصول والضمانات المتعلقة بها. – مراجعة ومراقبة المحفظة بصفة دورية. – تقديم تقرير عن المحفظة للمستثمرين بصفة دورية. – تنفيذ كافة الإجراءات القانونية في حالـة عدم السداد. – إدارة الحساب الإحتيـاطي. – إسـتثمار رأس المـال الزائـد. – تعيـين وتغييـر القـائم علـى خدمـة الـدين.. ويحصل أمين المحفظة على نسبة مقابل إدارته للمحفظة.. وعند التعامل في سوق المال يقوم أمين المحفظة بإدارة إصدار السند نيابة عن المقترض والحرص على تطابق هيكل إصدار السند مع كل البنود والشروط الخاصة بعملية الإقراض.

(٤) **شركات التوريق المتخصصة:** وتعد جهة لها كيانها القانوني المستقل بمنأى عن المنشئ، حيث تخضع لقوانين الأوراق الماليـة والإفلاس والضرائب بصـورة منفصلة عنه، وتستحوذ على عقود الأصول وتقوم بتوزيع التدفقات النقدية.. وعادة ما تقوم شركات التوريق المتخصصة بإعادة تجزئة التدفقات النقدية من خلال عملية التوريق، أو بمعنى آخـر، تقـوم بتقسـيم التـدفقات النقديـة إلـى شـرائح مختلفـة بـدرجات متفاوتـة مـن المخـاطرة

(مخاطر تقلبات سعر الفائدة أو / و مخاطر التعجيل بالوفاء) وبالتالي يمكن للمستثمر إختيار ما يوافق رغباته الإستثمارية من بين أشكال متعددة، وتختلف أيضاً من حيث فترات إستحقاقها، ودرجة المخاطرة وغير ذلك، وهو الأمر الذي يؤدي في النهاية إلى خفض تكلفة التمويل.

وفي بعض الدول ذات التشريعات المختلفة يسمح لشركات التوريق المتخصصة بالقيام بأعمال تجارية أخرى ترفع بها معدل رأس مال وأرباح الشركة، وذلك يتم من خلال إصدار السندات التجارية أو الإقتراض من البنوك أو أنشطة إستثمارية أخرى.

(٥) **وكالات التصنيف الإئتماني** : وهي تساعد المستثمرين في إتخاذ قراراتهم من خلال تقديم النشرات التحليلية، وإتاحة المعلومات المالية عن الأوراق المالية كنوع من الشفافية في إتاحة المعلومة وحمايتهم من التقييم الخاطئ للأوراق المالية وتحملهم مخاطر إئتمانية إضافية وغير محسوبة. وعادة ما يتم تصنيف هذه الأوراق من قبل شركة أو أكثر من شركات التصنيف الإئتماني، حيث أن الهدف هو الحصول على تصنيف إئتماني مرتفع.. بالإضافة إلى ذلك تقوم هذه الوكالات بعملية تقييم للمخاطر الإئتمانية للأوراق المالية، ويترتب هذا التقييم على الأصل الضامن لتلك الأوراق المالية، ويدخل في هذا التقييم إضافات تحسين الجدارة الإئتمانية، أما ما عدا ذلك فيتم إدخال تقييم الممول إذا كان الممول ضامناً ولو جزئياً للأصول، أي إبقاء المنشئ ملتزماً. ويدخل في التصنيف أيضاً التقييم السيادي للدولة التي توجد فيها شركات التوريق والتي يتم تداول الأوراق المالية فيها. وتقوم شركة التصنيف بدراسة الآتي: (١)تقييم الهيكل المقترح للتوريق. (٢)تقييم النسبة المتوقعة لعدم السداد والخسارة لمحفظة القروض. (٣)مراجعة الوضع الإئتماني للجهات الخارجية مثل شركات التأمين أو البنوك الإستثمارية أو مديري المحافظ الذين يقومون بتحسين الجدارة الإئتمانية، بالإضافة إلى أمين الحفظ ومن يقوم بتغطية مخاطر المحفظة ككل، وغيرهم من أطراف عملية التوريق. (٤)تقييم المخاطر التشريعية

المختلفة ومن ضمنها مخاطر تطبيق قوانين الإفلاس عند إفلاس إحدى الجهات الرئيسية في عملية التوريق وتأثير ذلك على عملية التوريق.. وتزداد أهمية دور وكالات التصنيف عند إبتكارها لمناهج متطورة تربط **التصنيف الإستثماري** للفئات المختلفة للأصول **بالتصنيف الإئتماني** الخاص بالمنشئ أو بمعايير الإكتتاب الخاصة به بدلاً من تصنيف كل قرض على حدة مما يستلزم وقتاً وتكلفة كبيرة.. ويعد هذا التصنيف هاماً لكل من المستثمر والمُصدر على حد سواء، ويسعى المصدر إلى تحسين الجدارة الإئتمانية للحقوق المحولة في حالة إذا كان تصنيفها الإئتماني منخفض (أقل من التصنيف الإستثماري).

(٦) ضامنو الإكتتاب/ مروجو الإصدار :وهم قد يكونوا شركة أو بنك إستثماري يقوم بعمليات الطرح العام أو الخاص للسندات من خلال قيامه بالبحث المستقل عن مصدر الأوراق المالية بحيث يوضح للأطراف المختلفة طبيعة المخاطر والتقييم السليم للأصول من خلال نشرة الإكتتاب؛ وقد يطلب ضامن الإكتتاب مزيد من التفاصيل عن الدين الأصلي المولّد للتدفقات النقدية لتكملة المعلومات الخاصة بنشرة الإكتتاب، حيث إنها تعتبر إثبات للمستثمر في السوق الثانوية أن المستحقات المالية الناتجة عن الدين الأصلي متوافقة مع المعايير المطلوبة. ويستلزم ذلك قيام المؤسسة بالرجوع إلى مستندات عن المنشئ وشركة التوريق المتخصصة وتحليلها ثم صياغتها بطريقة قانونية مناسبة للمستثمر، وذلك لمساعدة المستثمرين في إتخاذ قرارات الإستثمار في تلك الأوراق المالية التي تقوم المؤسسة بطرحها.. ويقوم ضامنو الإكتتاب بشراء الإصدارات من شركات التوريق وبيعها للمستثمرين في السوق الثانوية، ويعتبر الفرق بين تكلفة شراء الإصدار من شركات التوريق وبيعها في سوق المال هو الربح الذي يحصل عليه ضامن الإكتتاب.

(٧) **المستثمرون في سوق المال:** غالباً ما تكون الأوراق المالية الناتجة عن التوريق **سندات** طويلة الأجل وبقيمة إسمية مرتفعة، وعادة ما يميل إلى شرائها **المؤسسات الإستثمارية** الكبرى مثل شركات التأمين، وصناديق المعاشات..

ويستثمر **المستثمرون** في الأوراق المالية المضمونة بأصول للأسباب الآتية: (١)يخلق التوريق أدوات مالية ذات آجال ومخاطر وكوبونات مختلفة لكي تجذب المستثمرين. ويعتبر التوريق أداة مالية مركبة مما يعني أنه يمكن تخليقها حسب إحتياجات المستثمر بالنسبة للمخاطر والعائد وتاريخ الإستحقاق بالمقارنة مع حقوق الملكية الأخرى سواء أدوات مالية أو أصول أخرى. (٢)تمنح الأوراق المالية المضمونة بأصول عائد أعلى عن العائد الذي تمنحه الأدوات المالية الأخرى ذات درجة المخاطرة المتساوية، وذلك يعود إلى التصنيف الإئتماني المرتفع لهذه الأوراق المالية (غالباً ما تحمل تصنيف AAA) وخصائص تحسين الجدارة الإئتمانية التي قد تحملها هذه الأدوات المالية. (٣)تمنح الأوراق المالية المضمونة بأصول تدفقات نقدية متوقعة ولذلك يقوم المستثمر بشراء هذه الأدوات بثقة لعلمه أنه سيحصل على مستحقات بقيمة معينة في تاريخ معين في المستقبل. (٤)ولأن هذه الأوراق المالية مضمونة بأصول فهي تحمي المستثمر من نتائج تخفيض الجدارة الإئتمانية للمصدر.

والأوراق المالية المضمونة بأصول هي أدوات إقراض يتم تداولها وتكون مضمونة بأصل له عائد أو إيراد تمتلكه الشركة المصدرة أو بمجموعة من المستحقات. وهذه الأوراق المالية تتميز بعائد مرتفع مما يجذب المستثمرين الذين لديهم إستعداد لتحمل مخاطر الإئتمان والدفع مقدماً بالإضافة إلى سيولتها.

ولكي يتم التأكد من أن الأوراق المالية المضمونة بأصول ستكون ذات سيولة ويمكن تسويقها للمستثمرين، يجب أن تكون مقبولة لدى المستثمرين كأداة حافظة للقيمة المادية. ومن ثم فإن هذه الورقة المالية يجب أن تكون قد صنّفت وقيمّت من قبل شركة

تصنيف وتقييم، أو أن تكون مضمونة من قبل ضامن مستقل، وأخيراً لضمان سيولة التعامل على الورقة المالية يتم إصدار الطرح بضمان أصول ذات طبيعة متجانسة.

ومن الممكن تصنيف الأوراق المالية المضمونة بأصول إلى أوراق رهن عقاري أو أوراق مالية غير عقارية:

أ- **أوراق الرهن العقاري** تمثل أوراق مالية مضمونة بحزمة من القروض العقارية التقليدية جمعتها مؤسسات مالية (شركات الإدخار والقروض، والبنوك التجارية، وشركات الرهن العقاري) لتمويل عملية شراء المقترض لمنزل أو أي أصول عقارية. ويقوم المصدر بتجميع هذه القروض في وعاء واحد وبيعها للمستثمرين عن طريق طرح أوراق مالية مضمونة بأصول عقارية بقيمة هذه المديونيات. وعندما يقوم المقترض بدفع أقساط الدين يتم تسليم المستثمرون الفوائد المستحقة لهم... ومن أكثر أنواع الأوراق المالية المضمونة بأصول عقارية إنتشاراً هو الـ "Pass-Through" حيث يتم إصدار أوراق مالية مضمونة بوعاء من القروض العقارية، وتتم توزيع التدفقات الناجمة عن تلك القروض بناء على نسبة الملكية الخاصة بكل مستثمر في الأوراق المالية المصدرة بضمان تلك القروض. ومن الممكن إعادة تجميع هذه الأوراق المالية في أوعية جديدة لخلق ضمانات لنوع أكثر تعقيداً من الـ "Pass-Through" مثل إلتزامات الرهن العقاري المضمونة أو "Collateralized Mortgage Obligations" والتي تعرف بالـ "Pay-Through" والتي تسمح بتوجيه التدفقات النقدية من أجل خلق فئات مختلفة من الأوراق مالية بآجال وكوبونات مختلفة.

ب-**الأوراق المالية غير العقارية أو الأوراق المالية المضمونة بأصول تشمل حالياً أنواع جديد من الأصول** مثل: إلتزامات السندات المضمونة، وإلتزامات القروض المضمونة، وديون المشروعات الصغيرة والسيارات المؤجرة، وأوراق تجارية مضمونة بأصول وبطاقات الإئتمان، وقروض شراء وتأجير السيارات، وقروض شراء وتملك

المنازل، وقروض لشراء أراضي وبناء منازل، وقروض لشراء مركبات بحرية ومعدات تجارية، أو أي أوراق مالية أخرى.

(٨) **مكاتب التقييم الإئتماني للأفراد** : وهي معنية خصيصاً بتيسير عملية التوريق، كما أنها تلعب دوراً حيوياً في تسهيل وإسراع وتخفيض تكلفة عملية قروض التجزئة، بمعنى آخر، فإن قوة المؤسسات الإئتمانية في أية دولة تعتمد على إستعانتها بخدمات مكاتب التقييم الإئتماني. ويصبح دور هذه المكاتب أساسياً في إتاحة القروض وبتكاليف منخفضة.

والجدير بالذكر أن من مؤشرات التطور المصرفي هو إعتماده الأكبر على المكاتب المتخصصة لتقييم المستوى الإئتماني للأفراد وذلك بهدف إتاحة التمويل لعدد أكبر من المقترضين وبمبالغ ضخمة وبصورة سريعة وسليمة لا تُعرض المنشئ للمخاطر لاسيما أن ذلك يصب مباشرة في عمليات التوريق التي يدخل فيها المنشئ من أجل الوصول إلى وفورات النطاق مع تقليل المخاطر الإئتمانية (عدم قدرة المدين على دفع إلتزاماته) والتي تؤثر على أداء الأوراق المالية المورّقة.

(٢) آلية نشاط التوريق:

يتم الإتفاق بين المنشئ والشركة المتخصصة في التوريق حول الحوالة أو البيع الحقيقي والكامل للحقوق الناشئة عن الأصول من ميزانية المنشئ (مؤسسة مالية أو غير مالية) إلى الشركة المتخصصة في التوريق بهدف تجميعها وتصنيفها وهيكلتها بالطرق المختلفة بهدف إصدار أوراق مالية مرهونة بتلك الحقوق الناشئة عن هذه الأصول.. وكلما كانت هناك حزمة كبيرة من الأصول المتجانسة كلما تحققت وفورات الحجم وإرتفعت الأرباح. ومن ناحية أخرى، كلما كانت التفاصيل والمعلومات عن هذه الحزمة متاحة وموحدة كلما كان عمل وكالات التصنيف أسهل وأسرع في التنفيذ.. وفي حالات

تقييم التدفقات المالية المستقبلية المربوطة/ المرهونة بمجموعة من المستحقات المستقبلية يلتزم المنشئ للقروض بتوفير بيانات عبر سلسلة تاريخية فيما يتعلق بأداء الأصول التابعة لهذه الحزمة، وتساعد هذه المعلومات على استشراف التدفقات المالية المستقبلية من الأصول وبالتالي تسهل عملية التصنيف الإئتماني.

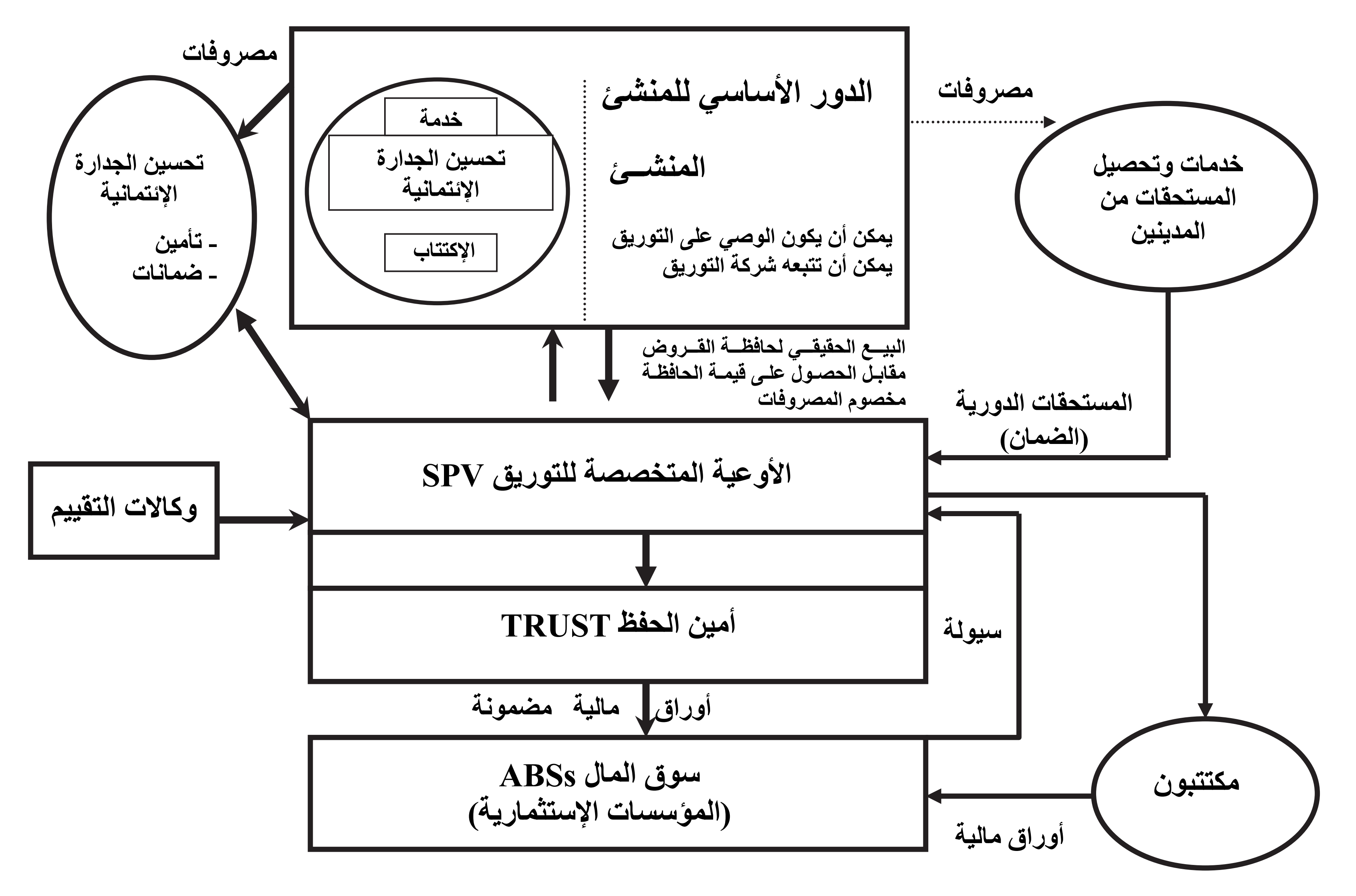
وفيما يتعلق **بآلية إصدار الأوراق المالية المضمونة بالأصول**، هناك آليتان وهما إما من خلال أمناء الحفظ أنفسهم أو مروجي الإكتتاب:

(١) من خلال **أمناء الحفظ** أنفسهم، وتتسم هذه العملية بقيام أمين الحفظ بإصدار نشرة الإكتتاب قبل إصدار الأوراق المالية حتى يضمن وجود الطلب اللازم لتغطية الإصدارات المستهدف طرحها في سوق المال. ويعطى لكل هذه الإجراءات صبغة شرعية من خلال العقد الذي يبرم بين المنشئ والشركة المتخصصة في التوريق الذي قد ضمن من خلال أمناء الحفظ لديه أن نوعية السندات التي ستنتج عن هذه الحوالة ستغطى من خلال المستثمرين في سوق المال.

(٢) من خلال **مروجي الإكتتاب**، قد يتم إبرام الإتفاق ما بين الشركات المتخصصة في التوريق وضامني الإكتتاب بدون توافر ضمانة وجود المشتري/المستثمر في سوق المال، حيث أن هذا العقد يحتوي على تفاصيل عن الأصول والطرف الأول (المنشئ) والطرف الثاني (الشركة المتخصصة) وضامنو الإكتتاب والذي يتضمن في نصوصه، بأن يتولى المكتتب بيع الأوراق المالية إلى المستثمرين في سوق المال ، وإن لم يتم تغطيتها من خلال المستثمرين في سوق المال يقوم المكتتب نفسه بشرائها. وفي الحالة الأخيرة يتحمل المكتتب بعض المخاطر الإضافية التي يجنى من وراءها خصماً أكبر إذا ما قورنت بالحالة الأولى.

وتعتمد الشركات المتخصصة في التوريق بشكل أساسي على وكالات التقييم حتى يمكن للشركة أن تقيّم وتحدد مستوى المخاطر وتكلفة رقمية للأوراق المالية التي ستصدرها، وتحديد مدى الحاجة إلى رفع الجدارة الإئتمانية اللازمة لتحسين مستوى الورقة المالية التي ستطرح في سوق المال.

ويوضح الرسم البياني التالي العلاقة بين مختلف أطراف عملية التوريق:


الدور الأساسي للمنشئ
المنشــئ
يمكن أن يكون الوصي على التوريق
يمكن أن تتبعه شركة التوريق
خدمة
تحسين الجدارة الإئتمانية
الإكتتاب
مصروفات
خدمات وتحصيل المستحقات من المدينين
مصروفات
تحسين الجدارة الإئتمانية
- تأمين
- ضمانات
البيــع الحقيقــي لحافظــة القــروض مقابـل الحصـول على قيمـة الحافظـة مخصوم المصروفات
المستحقات الدورية (الضمان)
الأوعية المتخصصة للتوريق SPV
وكالات التقييم
أمين الحفظ TRUST
سيولة
أوراق مالية مضمونة
سوق المال ABSs
(المؤسسات الإستثمارية)
مكتتبون
أوراق مالية

(٣) حقوق وإلتزامات أطراف نشاط التوريق

يكون لشكل من أطراف عملية التوريق (الممول، جهة التوريق، المستثمر النهائي) حقوق وإلتزامات كما هو موضح بالجدول التالي:

الأطراف	الحقوق	الإلتزامات
الممول	– الحصول على قيمة الأوراق المالية وفق إتفاق الحوالة مع جهة التوريق.	– ضمان الوفاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق المالية التي تصدرها جهة التوريق. – حوالة الحقوق الناشئة عن إتفاق التمويل إلى جهة التوريق.
جهة التوريق	– حوالة الحقوق الناشئة عن إتفاق التمويل من الممول. – إستلام القيمة الأسمية للأوراق المالية التي أصدرتها من المستثمر النهائي.	– الوفاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق المالية المباعة إلى المستثمر النهائي. – دفع قيمة الأوراق المالية وفق إتفاق الحوالة إلى الممول.
المستثمر النهائي	– الحصول على الحقوق الناشئة عن الأوراق المالية من جهة التوريق.	– سداد القيمة الأسمية للأوراق المالية التي أصدرتها جهة التوريق.

٣- شروط وتحفظات على قانون التمويل العقاري، ومشاكل تطبيقه

أولاً: شروط وتحفظات : يطرح بعض الخبراء **شروطاً أساسية يجب مراعاتها لضمان نجاح قانون** التمويل العقاري تتمثل فيما يلي:

(١) ضرورة توفير تمويل طويل الأجل وبأسعار مناسبة للرهن العقاري.

(٢) المبادرة بتطبيق قانون التمويل العقاري على الوحدات السكنية أولاً في حالة صعوبة تدبير القروض المناسبة بما يواكب الكم الهائل من الوحدات السكنية والمحلات التجارية والإدارية والبناء والترميم المطروح حالياً في السوق.

(٣) ضـرورة الإنتهـاء مـن تشـكيل وأعـداد جميـع حلقـات التعامـل بالتمويـل العقـاري بمـا يتناسب وظروف السوق من مؤسسات تمويل عقاري وجهات مقرضة ومؤسسات توريق وغير ذلك.

(٤)عـدم تجـاوز فائـدة القـروض العقاريـة نسـبة (٧%) لراغبـي شـراء الإسـكان الإقتصادي والمتوسط.

(٥)أن قانون التمويل العقاري بصورته الحالية لا يفيد سوى أصحاب الدخول المرتفعة والتي لا تتعدى نسبتها إلى إجمالي القوى العاملة سوى نحو (٥%) فقط ، في حين تمثل الغالبية العظمى من محدودي الدخل نحو (٨٠%) من الباحثين عن السكن ويصعب عليهم الإستفادة من القانون.

(٦)وجود صعوبة في سداد الأقساط والفوائد المستحقة على القروض التي سوف تستخدم في تمويل الوحدات السكنية، وحيث أن نسبة الإنفاق على السكن إلى إجمالي الدخل تصل إلى (٢٥%) وهذا يتطلب دخولاً تتراوح ما بين (٢٠٠٠ و ٤٠٠٠جنيه) لتوفير القدرة المالية لشراء شقة في حدود (٨٠ متراً – ١٠٠ متر) بالمدن الجديدة، هذا في حالة التعامل بنسبة فائدة (٧%) أما في حالة التعامل بفائدة (١٠%) فهذا يعني أن شقة في حدود (١٠٠ متر) وبسعر المتر يتراوح (١٥٠٠ – ٢٠٠٠) جنيه كما هو الحال في الشقق التي تطرحها المشروعات العقارية بالمدن الجديدة، فهذا يعني أن ثمن الوحدة مبدئياً يتراوح ما بين (١٥٠ – ٢٠٠ ألف جنيه) حسب الموقع والتشطيب، وبإضافة سعر الفائدة (١٠%) لمدة (٢٠) سنة فإن ثمن الوحدة سيصل (٣٠٠ – ٤٠٠ ألف جم) ومهما دفع راغب الشراء من قيمة المقدم فإن قيمة الأقساط لن تقل عن (١٠٠٠ – ٢٠٠٠) شهرياً، وهو ما يحتاج لشريحة من المجتمع تتراوح دخولها شهرياً ما بين (٤٠٠٠ – ٨٠٠٠) جنيه. وهذه الشريحة نسبتها إلى قوة العمل تصل إلى نحو (١٥%) فقط، وهي فئة تتميز

بالدخول المرتفعة والإستقرار ولا تبحث عن سكن للإحتياج ولكن قد تبحث عن شراء شقة فاخرة أو فيلا بالمدن الجديدة للإرتقاء بمستوى المعيشة.

(٧) إن خصم ما دفعه المقترض من أقساط سابقة طيلة فترة إشغاله للوحدة أو حتى جزء منها في حالة تعثره عن الإستمرار في سداد الأقساط لظروف قد تكون ناتجة عن ركود أو كساد إقتصادي، يعتبر مالاً ضائعاً على المقترض مما يجعله يفكر مائة مرة ليفاضل بين التعامل بالإيجار الجديد وهو أقل تكلفة من التعامل بقانون التمويل العقاري. أيضاً إلزام المقترض بالتأمين لدى إحدى شركات التأمين لصالح المقرض في حالة الوفاة أو العجز وتحمل أعباء جديدة في صورة أقساط التأمين وهي ليست بقليلة، وهو مالا يتحمله محدود الدخل في حالة العجز وما لا تتحمله أيضاً الأسرة في حالة الوفاة.

وبالإضافة إلى ما تقدم فإن هناك إحتمال إنخفاض قيمة السندات والأسهم المصدرة بضمان العقارات المرهونة والتي تصدرها مؤسسات التوريق بهدف تسييل قيمة عقود الإتفاق الثلاثي وذلك في حالة حدوث ركود عقاري ، فضلاً عن صعوبة بيع هذه العقارات وتحميل خسائرها لمشتري الورقة المالية وهو إما أفراد أو شركات تأمين أو صناديق تأمينات إجتماعية، وهذه جميعها أموال المواطنين وأصحاب المعاشات مما يعرضها لمخاطر كبيرة.

(٨) كذلك تظل مشكلة القدرة على توفير قروض طويلة الأجل هي حجر الزاوية في بناء هذا الصرح الإقتصادي والمتمثل في قانون التمويل العقاري، علماً بأن البنوك ليس لديها القدرة على تدبير مثل هذه القروض في ظل تعاملها بودائع قصيرة الأجل بنسبة (٨٠%) من إجمالي الودائع لديها وبذلك لا تتعدى نسبة الودائع طويلة الأجل لدى الجهاز المصرفي سوى نسبة (٢٠%) وهو يتصارع الصنّاع ورجال الأعمال عليها ولا تكفي.

(٩) نصت المادة (١١) من القانون على ضرورة **قيام الممول بضمان الوفاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق المالية** التي يصدرها المحال له، وإستمراره في تحصيل مستحقات المستثمرين في الأوراق المالية، وذلك برغم تحويله لهذه الحقوق الناشئة عن إتفاق التمويل إلى طرف أو جهة أخرى التي تقوم بمباشرة التوريق.

(١٠) نص القانون على أن **الشركة المرخص لها بمزاولة نشاط التمويل العقاري** يجب أن تكون شركة مساهمة مصرية ولا يقل رأسمالها المصدر عن (٢٠) مليون جنيه، وألا يقل المدفوع منه عند التأسيس عن النصف، وأن تكون نسبة كفاية رأس المال (٢٠) مرة حجم محفظة الإقراض الخاصة بالشركة، وألا تقل نسبة الأصول المتداولة بالشركة إلى الخصوم المتداولة عن ٥%، وأن تقدم القوائم المالية إلى الجهة الإدارية ويتم مراجعتها من قبل مراقبان للحسابات من بين المقيدين في سجل تمسكه الجهة الإدارية وذلك كل ستة أشهر. وقد وضعت هذه الشروط لضمان تأسيس شركات كبيرة الحجم وقوية مالياً لتكون قادرة على تمويل مثل هذا النشاط. وقد أدت كل هذه الشروط إلى إحجام المستثمرين عن الدخول في مجال التمويل العقاري.

(١٢) **نموذج التوريق** المطبق في الخارج يربط عمليات التمويل العقاري، أو غيره من أنواع التمويل المرتبط بالتوريق، بالبنوك لأن المؤسسات المالية هي المؤسسات الوحيدة المنوطة بصناعة سوق للنقد من خلال توفير العرض والطلب عليه، وتكون معظم الأصول الضامنة للديون في أسواق المال في حوزتها وبذلك تكون الأكثر قدرة على متابعة عمليات التوريق للديون من خلال سابق خبرتها في هذا المجال. ولكن **التطبيق في مصر جاء مختلفا للنموذج العالمي** فقد تجنب دخول البنوك المباشر في عمليات التمويل العقاري، أو ربما تجنبت البنوك توريط نفسها في الأمر مباشرة، وقامت بتأسيس شركات تقوم بهذا النشاط. ومن أول هذه الشركات الشركة التي أسستها بنوك القطاع العام الأربعة برأسمال لا يزيد عن (٤٠٠) مليون جنيه والمدفوع منه (١٠٠) مليون جنيه. وقد تم

تأسيس شركة مؤخراً برأسمال (مليار) جنيه ومن المتوقع أن تقوم جهات أخرى بتأسيس شركات للتمويل العقاري برءوس أموال أقل أو أكثر. وقد يؤدي ذلك إلى دخول الهواة للعمل في مجال التمويل العقاري الذي يتضمن نشاط الإقراض للغير، وهذا هو صلب عمل البنوك والمصارف.. هذا بالإضافة إلى إضطرار هذه الشركات إلى تمويل ديون طويلة الأجل، بمدة قد تصل إلى (٣٠) سنة، مما يحتاج إلى موارد مالية كثيرة ويضيف إلى صعوبة العمل في هذا المجال... وإذا أجرينا مقارنة بين ظروف التمويل العقاري في مصر والولايات المتحدة الأمريكية، سنجد أن في **الولايات المتحدة الأمريكية** تم تأسيس الهيئة الوطنية الحكومية للرهن العقاري **(جيني ماي – Ginne Mae)** التي تقتصر مسئوليتها على إدارة برنامج الأوراق المالية المضمونة بالرهن عن طريق القيام بدور الضامن للأوراق المالية المضمونة بمجموعة من الأصول العقارية المرهونة. وفي الثمانينات زاد حجم سوق الأوراق المالية المضمونة بأصول عقارية بسبب العمليات المنفذة من قبل المؤسسة الفيدرالية لقروض المنازل عن طريق الرهن العقاري **(فريدي ماك – Freddie Mac) والهيئة الفيدرالية الوطنية للرهن العقاري (فاني ماى Fannie Mae)** وهما مؤسستين شبه حكوميتين تقومان بشراء قروض الرهن العقاري من البنوك التجارية والمؤسسات الإقتصادية وبنوك الرهن العقاري والمقرضين الأوليين، ثم تقومان بحفظ هذه القروض في محافظهما الخاصة أو بيعهم لمستثمرين عن طريق إصدار أوراق مالية مضمونة بأصول عقارية. لذا فإن أهمية وجود هذه المؤسسات يكمن **أولاً** في قدرتهم على توفير التمويل اللازم وطويل الأجل للبنوك التجارية والرهن العقاري والمؤسسات الإقتصادية التي تقوم بتمويل نشاط التوريق. و**ثانياً** كون هذه المؤسسات هيئات شبه حكومية فهي تضمن للمستثمر في الأوراق المالية المضمونة بأصول حصوله على مستحقاته. ولذلك يوجد إختلاف في التمويل العقاري بين مصر والولايات المتحدة الأمريكية.

(١٣) وقد تم إنشاء **هيئـة رقابيـة** لتقوم بالرقابة على نشاط التوريق والتمويل العقاري، الأمر الذي قد يؤدي إلى مشاكل عدة **أولها** إن هذه الهيئة سيقع على عاتقها توفير الخبراء والأدوات للرقابة على هذا النشاط الجديد، **وثانيها** إن نشاط التمويل العقاري والتوريق قد يتضمن دور البنوك مما قد يدخل تحت نطاق رقابة البنك المركزي المصري ويسبب إزدواجية الرقابة.

ومن أجل تفعيل نشاط التمويل العقاري والتوريق فمن الضروري **تجنب هذه العقبات القانونية** والتنظيمية لتجنب المشاكل التي قد تحدث نتيجة لجوئنا إلى حلول توفيقية قد تؤدي إلى تعثر هذه الأنشطة.

ثانياً: المشاكل والعقبات التي تعوق إنطلاق سوق التمويل العقاري بعد إصدار قانون التمويل العقاري ولائحته التنفيذية:

١- **العقبات التشريعية** : (أ) صعوبة إثبات الدخل. (ب)صعوبة تطبيق نماذج إتفاق التمويل. (ج) عدم وجود عدالة في المنافسة بين البنوك وشركات التمويل العاملة في مجال التمويل العقاري.

٢- **العقبات الخاصة بعملية التسجيل:** (أ) ٩٠% من العقارات التي توجد في مصر غير مسجلة . (ب)عدم وضوح إجراءات التسجيل. (ج)صعوبة وطول الفترة الزمنية لإجراءات التسجيل. (د)إرتفاع تكلفة إجراءات التسجيل.

٣- **العقبات الخاصة بالتأمين:** (أ) رفض شركات التأمين التغطية التأمينية للفرد بعد سن الستين. (ب)عدم توافر تغطيات تأمينية متخصصة مثل تأمين التمويل، والتأمين ضد مخاطر تسجيل الوحدات (تأمين الملكية). (ج) مشاكل التأمين ضد مخاطر عدم السداد.

٤- **العقبات الفنية الأخرى:** (أ) عدم وجود توازن بين نوعية المعروض في السوق واحتياجات المستثمر محدود الدخل. (ب)عدم وجود نظام فعال لصيانة العقار. (ج)عدم وجود أوعية إستثمارية طويلة الأجل بالسوق المصري (٢٠ أو ٣٠ عاماً) مما يحتم إستخدام سعر عائد متغير للتمويل العقاري. (د) التكلفة المرتفعة لتدبير الأموال في حالة لجوء شركات التمويل للإقتراض مما يؤثر بالسلب على توفير السيولة النقدية المطلوبة لإستمرار منظومة التمويل العقاري. (هـ) عدم توافر المعلومات الخاصة بالتمويل العقاري وسوق العقارات بمصر. (و)عدم توافر المعلومات الخاصة بالمستثمر لتحديد قدرته على السداد على المدى الطويل وضمان إستمراريتها مما يزيد من المخاطر الإئتمانية. (ز)عدم جاذبية سعر الفائدة مما يؤثر بالسلب على قدرة التعامل مع نظام التمويل العقاري. (ح)عدم توافر المعلومات الخاصة بالتمويل العقاري وسوق العقارات بمصر. (ط)ندرة الموارد البشرية المتخصصة والخبيرة بمجال التمويل العقاري وفقاً للأساليب والآليات الحديثة والمتبعة عالمياً. (ك)إرتفاع تكلفة البناء بصفة مستمرة نتيجة لإرتفاع الأسعار بالسوق العالمية والمحلية. (ل)عدم توافر الوعي الثقافي لمفاهيم التمويل العقاري.

٤- الوضع الحالي لنشاط التوريق في مصر

ظهرت أهمية عملية التوريق في مصر عند إصدار قانون التمويل العقاري في ظل مشاكل الركود في قطاع العقارات، وأزمة السيولة في القطاع المصرفي، وعدم مقدرة محدودي الدخل وغيرهم على إمتلاك عقارات بطريقة الدفعة الواحدة. وفي مرحلة إعداد قانون التمويل العقاري ظهرت الضرورة الملحة لإعتماد عملية التوريق في سوق المال المصرية من أجل تفعيل هذا القانون، بالإضافة إلى الإستفادة من عملية التوريق ذاتها في السوق المالية المصرية والسماح للديون المستقبلية غير العقارية أيضاً لأن تورّق مثل العقود البترولية، وبطاقات الإئتمان، والديون غير المنتظمة...الخ.

ويذكر أن التمويل العقاري في مصر لا يزال في مرحلة لا تتواكب مع حجم التطور في مجال العقارات، وهو يواجه مشكلة كبيرة تتمثل في عدم تلاقي العرض والطلب، ووجود فجوة كبيرة بين مناطق الريف والحضر ينتج عنها حجم هائل من العشوائيات والتي تمثل المشكلة الحقيقية في مصر.. كذلك فإن نحو (٨٠%) من الشعب المصري غير مخاطب فيما يقدمه القطاع العقاري حالياً، بالإضافة إلى إرتفاع فائدة التمويل العقاري بشكل لا تتناسب مع قدرات معظم المواطنين المصريين..

إن القطاع العقاري المصري يشهد حالة من الركود على الرغم من إصدار قرارين جمهوريين بإنشاء (١)الهيئة المصرية العامة للتمويل العقاري، والتي تعني بالإشراف والرقابة على السوق العقاري. (٢)صندوق ضمان ودعم التمويل العقاري، والذي يعني بتمويل المقترضين ذوي الدخول المنخفضة.

وللتطوير مستوى السوق العقاري في مصر، يقترح إعادة رسم الخريطة العقارية لمصر وتوضيح الأماكن القابلة للإسكان بدلاً من البناء على الأراضي الزراعية، وتنفيذ عدد أكبر من الوحدات في الإسكان القومي حيث أن الطلب في هذا القطاع يفوق كثيراً العرض، وإعادة دراسة تجربة الإسكان التعاوني ومشروعاته التي حققت نجاحاً ملحوظاً في الثمانينيات من القرن الماضي، مع التوجه إلى تنفيذ مشروعات جديدة تخص محدودي الدخل (الإسكان الإجتماعي – الإسكان منخفض التكاليف) وطرح أنظمة متنوعة ومواكبة للظروف الحالية من أجل توفير المسكن المناسب لهذه الفئة.. ويمكن تحقيق ذلك إذا تبنت الحكومة فكرة (الإيجار بغرض التملك) ودفع المواطنين إلى هذا الإتجاه بإعتباره واجهة إستثمارية مهمة، على أن يكون الإيجار الشهري منخفضاً بحيث لا يتجاوز (٣٠%) من إجمالي الراتب الشهري، مع وضع خطة لإنشاء مشروعات جديدة تغطى جميع إحتياجات السوق بمختلف طبقاتها.

ونعرض ما يلي في مجال نشاط التوريق في مصر:

أولاً: القوانين المنظمة لعملية التوريق: وتتمثل فيما يلي:

١- **قانون التمويل العقاري ولائحته التنفيذية:** تم إصدار قانون التمويل العقاري رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١ الذي أشار إلى تلك العملية في المادة (١١) من الباب الثالث، كما ورد بالمادتين (١٤ ، ١٥) من **اللائحة التنفيذية لقانون التمويل العقاري** الصادرة بالقرار الوزاري رقم (١) لسنة ٢٠٠١ الضوابط اللازمة لإنتقال الحقوق الناشئة عن إتفاق التمويل. كذلك أشار القانون ولائحته التنفيذية إلى الكيانات التي سوف تسهم في تفعيله وأهمها: هيئة التمويل العقاري، والمتخصصين في تقييم العقارات، وشركات التوريق.

٢- **قانون سوق رأس المال:** لقد صدر قرار وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية رقم (٦٩٧) لسنة ٢٠٠١ بإضافة نشاط التوريق إلى أنشطة الشركات العامة في مجال الأوراق المالية طبقاً للقانون رقم (٩٥) لسنة ١٩٩٢ مع التوجه إلى أن تتم عملية التوريق بأسلوب أكثر شمولية أي ينطبق ليس فقط على الأصول العقارية ولكن أيضاً ينطبق على أية أصول أو مستحقات مستقبلية أخرى قابلة للتوريق.

ثانياً: الجهات الرقابية لعملية التوريق في مصر: وتتمثل تلك الجهات فيما يلي:

١- **الهيئة العامة لسوق المال:** ويتلخص دورها في تفعيل عملية التوريق في التنظيم والتوعية والتوجيه والمتابعة والتفتيش على العاملين في عملية التوريق، بالإضافة إلى قيام الهيئة بتوفير الحماية للمستثمرين في الأوراق المالية المورّقة من التعرض لمخاطر إفلاس شركات التوريق حيث تكون المبالغ والمستندات والأوراق المالية ملكاً للمستثمر ولا تدخل في الذمة المالية لشركة التوريق. ومن ناحية أخرى تقوم الهيئة بتنظيم نشرات الإكتتاب في الأوراق المالية. ولقد إقترحت هيئة سوق المال المصرية ألا يقل تصنيف الأوراق المالية الناتجة عن عملية التوريق عن التقييم السيادي للدولة في وقت إصدار الأوراق المالية.

٢- **البنـك المركـزي المصـري:** ووفقـاً لمـا ورد بالمـادة (٦٣) مـن قـانون البنـك المركـزي والجهـاز المصـرفي والنقد رقـم (٨٨) لسـنة ٢٠٠٣ فقد تقرر عدم تـدخل البنـك المركزي المصري في وضـع حد أقصـى لدخول البنوك فـي منح الإئتمان للقطـاع العقاري حيث كان من قبل محدداً عند حد أقصى (٥%) من إجمالي القروض، كما يتعين على البنـوك موافـاة البنـك المركـزي المصـري ببيـان ربـع سـنوي يوضـح ميزانياتهـا، وأن يكـون توزيعها للإئتمان في الحدود الآمنة بحسب ما تحدده مجالس إدارات تلك البنوك وبحيث لا يتم تركيز معظم الإئتمان الممنوح في قطاعات معينة.. حدد قانون التمويل العقاري رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١ الجهات التي يجوز لها مزاولة نشاط التمويل العقاري ومنها البنوك المسجلة لدى البنك المركزي المصري والتي تظل خاضعة في مزاولتها لهذا النشاط لرقابة وإشراف البنك المركزي المصري دون غيره من جهات الرقابة.

ثالثاً : الأطراف الرئيسية في عملية التوريق في مصر:

يجب أن تتم عمليـة إصـدار الأوراق الماليـة المورّقـة فـي مصـر فـي مقابـل حوالـة محفظـة الحقوق الآجلـة، وأن يكـون سداد هذه الأوراق الماليـة من حصيلة تلك المحفظـة ولـيس مـن حوالـة الذمـة الماليـة لشـركة التوريـق بحيـث تنـأى عن إجـراءات الإفـلاس التـي يمكن أن تتخذ في مواجهة شركة التوريق أو الدائن الأصلي الذي أحال حقوقه (المحول)، وتـودع المسـتندات المثبتـة للحقوق والأمـوال لـدى أمين الحفظ.. وفـي ضـوء مـا سـبق فـإن الأطراف الرئيسية لعملية التوريق تتمثل فيما يلي:

(١) **المنشـئ (الممـول)** : وقـد يكـون **بنكـا** يمتلـك الحقـوق الماليـة الناشـئة عـن أعمالـه نتيجـة إقـراض المسـتثمرين، أو **شـركة متخصصـة** فـي تمويـل نشـاط معين (مثـل السيارات أو العقارات ...الخ) أو **مشـروع** يمتلك حقوقاً ماليـة مسـتقبلية ناشـئة عن نشـاط إنتـاجي أو تصـديري أو خلافـه.. ويمكـن للمنشـئ القيـام بأنشـطة أو خـدمات تسـاعد علـى تشجيع عملية التوريق وفـي نفس الوقت تدر لـه عائداً مثل: القيام بخدمـة الدين، وتحسين

الجدارة الإئتمانية للأوراق المالية، والقيام بالإشراف على الإكتتاب وترويجه...الخ. وفي هذا الصدد فإن قدرة المنشئ على الدخول في كل هذه الأنشطة توجب عليه الفصل في المعاملة التشريعية والمالية بين عمليتي التوريق من جانب والعمليات الأخرى المصاحبة لعملية التوريق من جانب آخر.

(٢) **شركات التوريق المتخصصة**: وفي ظل النظام التشريعي المصري سيتم نظام التوريق من خلال شركات التوريق، وتعد هذه الشركات جهة لها كيانها القانوني المستقل بمنأى عن المنشئ، حيث تخضع لقوانين الأوراق المالية والإفلاس والضرائب. وتتخذ شركات التوريق شكل المساهمة ويجب أن ينحصر غرضها في ممارسة نشاط التوريق، وتتحدد ملاءتها المالية وفقاً للقواعد الصادرة من هيئة سوق المال. وتلتزم شركات التوريق بأن تحتفظ لدى **أمين حفظ** بالمستندات الخاصة بالحقوق التي تم حوالتها والضمانات المرتبطة بها وفقاً لأحكام قانون الإيداع والقيد المركزي للأوراق المالية الصادر بالقانون رقم (٩٣) لسنة ٢٠٠٠، وذلك حرصاً على مصالح حملة الأوراق المالية.

(٣) **وكالات التصنيف الإئتماني**: وهي تساعد المستثمرين في إتخاذ قراراتهم من خلال تقديم النشرات التحليلية وإتاحة المعلومات المالية عن الأوراق المالية كنوع من الشفافية في إتاحة المعلومة وحمايتهم من التقييم الخطأ للأوراق المالية وتحملهم مخاطر إئتمانية إضافية وغير محسوبة. وتستمر وكالات التصنيف الإئتماني في متابعة الجدارة الإئتمانية للأوراق المالية خلال مدة تلك الأوراق ونشر التصنيف.

(٤) **ضامن الإكتتاب/ مروج الإصدار**: وقد يكون شركة أو بنك إستثماري، ويقوم بعملية طرح الأوراق المالية حيث يوضح للأطراف المختلفة طبيعة المخاطر والتقييم السليم للأصول من خلال نشرة الإكتتاب. وقد يطلب ضامن الإكتتاب مزيداً من التفاصيل عن الدين الأصلي المولّد للتدفقات النقدية لتكملة المعلومات الخاصة بنشرة الإكتتاب، حيث أنها تعتبر إثبات للمستثمر أن المستحقات المالية الناتجة عن الدين الأصلي متوافقة مع المعايير المطلوبة، ويستلزم ذلك قيام ضامن الإكتتاب بالحصول على مستندات عن

المنشئ وشركة التوريق المتخصصة وتحليلها ثم صياغتها بطريقة مناسبة تساعد المستثمر في إتخاذ قرارات الإستثمار في تلك الأوراق المالية التي يقوم ضامن الإكتتاب بطرحها. ويقوم ضامن الإكتتاب بشراء الإصدارات من شركات التوريق وبيعها للمستثمرين ويعتبر الفرق بين تكلفة الإصدار من شركات التوريق وبيعها في سوق المال هو الربح الذي يحصل عليه ضامن الإكتتاب. ومن ناحية أخرى يقوم أمناء الحفظ بحفظ المبالغ والمستندات والأوراق المالية والتجارية وإستثمار تلك المبالغ بناء على أوامر شركة التوريق .

(٥) **المستثمرين:** ومن أهم المؤسسات الإستثمارية: شركات التأمين، وصناديق المعاشات، وصناديق الإستثمار والتي ستكون هي المشتري الأول للأوراق المالية التي تصدرها شركات التوريق وبفائدة مميزة تنافس أعلى فائدة على الودائع والمدخرات في السوق المحلية.

(٦) **سوق المال المصرية:** تعتبر إدارة الدين بوزارة المالية هي المسئول الرئيسي عن إدارة الدين من خلال إستخدام قنوات حديثة وغير تقليدية مثل إصدار أوراق مالية ذات آجال مختلفة وأسعار فائدة تحدد طبقاً لآليات السوق وليس فقط لتمويل عجز الموازنة ، ولكن أيضاً لأنها تؤدي إلى تنمية وتعميق سوق الدين المحلي وتكوين منحنى عائد لهيكل أسعار الفائدة والذي يعد بمثابة أساس مرجعي لإصدارات القطاع الخاص لأوراق مالية خاصة ذات الآجال الطويلة (السندات).

(٧)شركات التأمين وصناديق الإستثمار بالبنوك، وصناديق التأمين الإجتماعي:

(أ) **شركات التأمين** : يمكن للمؤسسات الإستثمارية العالمية مثل شركات التأمين أن توظف جزءاً من الموارد في شراء أوراق مالية "مورّقة" بطريقة تضمن التركيب الأمثل للهيكل التمويلي، خاصة أن هناك طاقة إستثمارية آمنة يمكن لكبرى المؤسسات الإستثمارية في مصر مثل صناديق التأمين وصناديق الإستثمار والمعاشات الإستفادة منها بصورة أفضل مما هو عليه الحال. وقد عبرت شركات التأمين المصرية عن رغبتها في الإستثمار في أوراق مالية غير حكومية منخفضة المخاطر ولفترات إستحقاق طويلة الأجل علماً بأن صافي الإستثمارات لشركات التأمين تنمو بمعدل سنوي يتراوح في المتوسط بـ (٥%) ويمكن توظيف جزء من هذه الإستثمارات في تمويل سندات التوريق.

(ب) **صناديق الإستثمار بالبنوك:** منح قانون التمويل العقاري شركات التمويل العقاري حق المساهمة في شركات التوريق لإصدار سندات بقيمة الديون التي تقرضها، وصناديق الإستثمار بالبنوك ستكون هي المشتري الأول لهذه السندات وبفائدة مميزة تنافس أعلى فائدة على الودائع والمدخرات في السوق المحلية. والجدير بالذكر أن هناك أكثر من صندوق إستثمار بلغ رأسمالها السوقي ما يزيد على من (٣٣,٥) مليار جنيه، وتمثل قوة دافعة لشراء سندات التمويل العقاري.

(ج) **صناديق التأمين الإجتماعي:** تتعدد أنظمة التأمين الإجتماعي ما بين أنظمة المعاش الإجباري، وأنظمة المعاش الإختياري، وأنظمة التأمين الإجتماعي البديلة.. وتكمن مشكلة التأمين الإجتماعي في أن الحكومة تقوم بدفع حصة كبيرة من أموال التأمينات الإجتماعية بصفتها صاحب عمل لأكثر من (٥) مليون موظف، هذا بالإضافة إلى تحويل أرصدة التأمينات الإجتماعية إلى بنك الإستثمار القومي والذي بدوره يقوم بتحويل تلك الأرصدة لإستثمارها في سد عجز الموازنة العامة للدولة.. وقد أصبحت الدولة تدعم وتسهم في المعاشات بنسبة (٧٠%) في موارد صندوقي التأمين والمعاشات بالإضافة إلى الزيادات المستمرة في هذا المجال خاصة وأن الأعباء السنوية في تكاليف المعاشات تتزايد سنوياً وتلقي بأعباء ثقيلة على الخزانة العامة. ومن هنا لابد من تنويع مصادر إستثمار أموال هذا النظام والسماح لصناديق التأمينات بالإستثمار في سندات منخفضة المخاطر، ويمكن إستثمار جزء من أموال صناديق التأمين الإجتماعي في شراء السندات التي تصدرها شركات التوريق وهي أكثر ضماناً من الإستثمار في الأوراق المالية، والتي لم تحقق عائداً مربحاً للتأمينات الإجتماعية في الأعوام الماضية.

الباب الثالث

تجارب دولية في مجال التمويل العقاري

(في سوقيه الأولى والثانوي)

- دروس مستفادة –

١- التجربة الأمريكية

٢- التجربة الإنجليزية

٣- التجربة الفرنسية

٤- تجربة تشيلي

٥- تجربة البرازيل

٦- تجربة كوريا

٧- تجربة ماليزيا

٨- تجربة باكستان

٩- تجربة جنوب إفريقيا

١٠- تجربة سنغافورة

١١- تجربة بولندا

١٢- نشاط التوريق في الدول العربية والخليجية

١٣- تجربة الأردن

١- التجربة الأمريكية :

تم إصدار **القانون الوطني للإسكان** في عام ١٩٣٤ بالولايات المتحدة الأمريكية، مما ترتب عليه تأسيس **الإدارة الفيدرالية للإسكان**، وقد سمح هذا القانون بالتأمين على ديون الرهن العقاري الصادرة عن مقرضين غير حكوميين، كما سمح بتأسيس هيئات الرهن العقاري الوطنية. وعليه، فقد تم تأسيس الهيئة الوطنية للرهن العقاري بواشنطن في ١٩٣٨ الذي تغير أسمها لاحقاً **للهيئة الوطنية الفيدرالية للرهن العقاري.**

وطبقاً للتعديلات التي تمت بالقانون في عام ١٩٦٨، تم فصل الهيئة الوطنية الفيدرالية للرهن العقاري إلى هيئتين منفصلتين هما: **الهيئة الوطنية الحكومية للرهن العقاري** (جيني ماي – Ginnie Mae) **والهيئة الوطنية الفيدرالية للرهن العقاري** (فاني ماي – Fannie Mae). وقد ظلت الهيئة الوطنية الحكومية للرهن العقاري (جيني ماي) هيئة حكومية بينما تحولت الهيئة الوطنية الفيدرالية للرهن العقاري (فاني ماي) إلى هيئة خاصة بعدما بيعت حصة المال العام بها.

وفي السبعينيات بدأ يزداد نشاط التوريق من خلال بيع شركة جيني ماي لقروض الرهن العقاري. وتقتصر مهمة شركة جيني ماي على دعم التوسع في توفير الإسكان بأمريكا من خلال توفير أدوات مالية تضمنها الحكومة في السوق الثانوي مما يربط سوق المال بسوق الإسكان الفيدرالي، فشركة جيني ماي لا تقوم بإقراض المال من أجل إستخدامه للرهن العقاري وإنما تقوم بدور الضامن، ولا تقوم الشركة ببيع أو شراء أو إصدار أوراق مالية مضمونة بالرهن أو شراء الديون الناتجة عن الرهن العقاري.. وتقتصر مسئولية شركة جيني ماي على إدارة برنامج للأوراق المالية المضمونة بالرهن عن طريق القيام بدور الضامن للأوراق المالية المضمونة بمجموعة من الأصول العقارية المرهونة، وتسمى هذه الأوراق المالية **بالأوراق المالية المضمونة بأصول عقارية** التي تقوم

بإصدارها بعض المؤسسات المالية الحاصلة على موافقة من شركة جيني ماي بممارسة هذا النشاط. وهذه الأصول العقارية المرهونة مؤمن عليها من قبل إدارة الإسكان الفيدرالية أو هيئة الخدمات الإسكانية الريفية أو تكون مضمونة من قبل إدارة شئون المحاربين القدامى.. وبما إن الأوراق المالية المضمونة بأصول عقارية مضمونة من قبل شركة جيني ماي فتعتبر حاملة تصديق الحكومة الأمريكية ولذلك تمنح المستثمر إحساس بالثقة بأن الأقساط المستحقة الدفع على الرهن العقاري ستسوى في موعدها. وتعتبر هذه الأقساط مضمونة الدفع حتى لو لم يقم المدين أو المصدر بدفعها. وعن طريق الإستثمار في الأوراق المالية المضمونة بأصول عقارية، يقوم المستثمرون في أمريكا بطريقة غير مباشرة بتوفير الإئتمان اللازم لتوفير فرص إسكان للمواطنين في أمريكا.

وفي الثمانينيات زاد حجم سوق الأوراق المالية المضمونة بأصول عقارية بسبب العمليات المنفذة من قبل شركة فريدي ماك وشركة فاني ماى. وتقوم الشركتين بشراء قروض الرهن العقاري من البنوك التجارية والمؤسسات الإقتصادية وبنوك الرهن العقاري والمقرضين الأوليين ثم تقوم بحفظ هذه القروض في محافظهما الخاصة أو بيعهم لمستثمرين عن طريق إصدار أوراق مالية مضمونة بأصول عقارية.

ويلعب **السوق الثانوي للرهن العقاري** دوراً مهم في توفير الأموال اللازمة لإقراض الأشخاص الذين يرغبون شراء منازل خاصة بهم. وبمرور الوقت ومع تطور أسواق المال ظهرت الحاجة لأدوات مالية أكثر حداثة وتقدماً لإرضاء طلبات المستثمرين مما أدى إلى ظهور أدوات مالية جديدة للرهن العقاري مثل إلتزامات الرهن العقاري المضمونة، والأوراق المالية المضمونة بأصول.

ملامح السوق الثانوي للرهن العقاري

١- مؤسسات لها علاقة مباشرة بعمل السوق وهي ثلاثة:

- **دائرة الإيرادات الداخلية:** وتضع مواصفات وشروط قيام جمعيات الإدخار والتسليف، وتتأكد من هذه الشروط وتوافرها حتى يمكن للجمعية الإستفادة من الإعفاءات الضريبية التي منحها القانون.

- **الهيئة الإتحادية للتأمين على الودائع والقروض:** وهي الهيئة الحكومية التي يؤمن لديها ودائع الجمهور في مؤسسات الإدخار والتسليف.

- **البنك الإتحادي للقروض المنزلية:** ويشكل مصدر سيولة مركزية لجمعيات الإدخار والتسليف حيث يمكنها أن تقترض منه عند الحاجة.

هذا وبالإضافة إلى **جمعيات الإدخار والتسليف**، فإن هناك جهات أخرى تبيع وتشترى القروض السكنية شراء أو بيعاً كاملاً وأهم تلك الجهات هي:

(١) **الجمعية العقارية الوطنية الفيدرالية** وكذلك **الجمعية العقارية الوطنية الحكومية:** وهاتان الجمعيتان من أبرز وأنشط وسطاء السوق الثانوي، حيث تتعامل **الأولى** بشكل أساسي بالقروض المؤمن عليها والمضمونة من الحكومة بالإضافة إلى القروض العادية. ومصادر تمويل هذه الجمعية تأتي من رأسمالها المدفوع والإقتراض من الحكومة ومن مصادر أخرى. أما الجمعية **الثانية** فهي تتعامل بالقروض المؤمن عليها والمضمونة من الحكومة وخاصة القروض الصغيرة، كما أن هذه الجمعية تقوم بدور آخر وهو ضمان السندات التي تطرحها المؤسسات العقارية الكبيرة ومن ضمنها جمعيات الإدخار والتسليف.

(٢) **المؤسسات الإتحادية للقروض المنزلية:** وهي أحد أجهزة البنك الإتحادي للقروض المنزلية، وهدفها دعم السوق الثانوي في القطاع الخاص، وهي تبيع وتشتري القروض العادية وتساعد في توثيق القروض حتى يمكن للمستثمرين تداولها بسهولة.

(٣) **البنوك العقارية:** وهي تعمل كوسيط في السوق الثانوي، حيث تتقبل طلبات شراء قروض من شركات التأمين وصناديق التعاقد.

(٤) **الوسطاء الماليون:** وتشمل هذه الفئة البنوك التجارية وشركات التأمين وصناديق التعاقد وصناديق النقابات وكذلك الأفراد الذين يقومون عادة بشراء القروض من الجمعيات العقارية المشار إليها أعلاه.

٢- وتحدد التشريعات الأمريكية لمؤسسات الإدخار والتسليف بيع أو شراء قروض في السوق الثانوي ضمن ثلاثة خيارات ولكل منها محدداتها على النحو التالي:

(١) **شراء/بيع قروض بالكامل:** وهي عادة القروض السليمة التي تطمئن إليها، والقروض المشمولة ببرنامج المؤسسة الإتحادية لضمان الودائع لدى جمعيات الإدخار والتسليف. وقبل أن تقوم جمعيات الإدخار والتسليف بالشراء أو البيع تقوم بدراسة وافية عن أوضاع السوق الثانوي لتضع سياساتها في البيع أو الشراء من حيث حجم المبالغ المرصودة للشراء أو المقروضة للبيع، وأنواع القروض التي سيتم تداولها (هل القروض العادية أم المؤمن عليها من الحكومة؟) ومدى الإستعداد للبيع أو الشراء بعلاوة إصدار أو بخصم، وغير ذلك من الإعتبارات التي يتم في ظلها إتخاذ القرار ببيع أو شراء مجموعة معينة من القروض... وأهم ما تأخذه بالإعتبار وقبل الشراء المفاوضات بين البائع والمشتري هو السعر، بالإضافة إلى إعتبارات أخرى من أهمها: تسجيل تسديد أقساط القرض ومدى إنتظامها. طول فترة تسديد الأقساط كمقياس لدى الإنتظام والإنضباط. درجة تصنيف المفترض: هل من العملاء الممتازين، أم العاديين؟ -إحتمال دفع رصيد القرض أو جزء منه قبل الموعد وهل هناك غرامة تفرض في مثل هذه الحالة أم لا؟

وبعد أن يتم الإتفاق على البيع، يجب أن توثق العملية كاملة، إذ لا مكان للإتفاق الشفوي، حيث إن عمليات البيع تتم دون الرجوع على البائع.. وتبدأ العملية بأن يعرض البائع تفاصيل القرض/ القروض المنوي بيعها، من حيث درجة الرهن ورصيد

القرض وأجله وسعر الفائدة وربما تقرير عن المقترض، وكذلك مواصفات كاملة عن العقار. وبعد الموافقة على الشراء، يقوم البائع بتجهيز قائمة بالقروض المباعة وجدولاً زمنياً لنقل حق الرهن وتسليم وثائق القروض. ويقتضي الأمر إشعار كل جهة لها علاقة بإتمام عملية البيع... وبشكل عام تحتوي إتفاقية بيع/ شراء كامل مجموعة من القروض على ما يلي: تعهد من البائع بأن القرض يحمل رهن درجة أولى وأنه لايزال قائماً ولا مشاكل عليه. – إن البائع هو الوحيد صاحب الحق في بيع القرض وأنه مفوض بذلك وأنه ليس مباعاً لأية جهة أخرى. – إن المقترض قد تسلم كامل قيمة القرض الأسمية. – إن القرض مؤمن عليه ومضمون. – إذا لم يكن القرض مضموناً أو مؤمناً عليه، يلتزم البائع بتزويد المشتري بتقرير مكتوب من خبير عقارات محايد يحدد القيمة السوقية للعقار المرهون. – إن عقد الإقتراض الذي منح بموجبه القرض مطابق تماماً للقوانين واللوائح والتشريعات. – وصف دقيق للعقار وحدوده وموقعه. –إن جميع وثائق القرض هي الأصلية. – يقوم البائع بجميع الإجراءات القانونية لنقل حقوقه في القرض والعقار إلى المشترى. – تحديد وتوضيح القيمة الإسمية للقرض ورصيده بتاريخ البيع ومواعيد دفع الأقساط وقيمة كل قسط. – يتعهد البائع بالتأكد من إستمرار وجود بوليصة تأمين ضد كافة الأخطار على العقار المحول وبقيمة لا تقل عن رصيد القرض. – بالإضافة إلى أية أمور أخرى تبين مدى إلتزامات البائع تجاه المشتري.

(٢) بيع/ شراء حصة على شكل نسبة مئوية من مجموعة قروض: هي أسلوب فيه بعض المزايا سواء بالنسبة للبائع أو للمشتري. فبدلاً من شراء مثلاً (١٠٠) قرض بالكامل يتم شراء نسبة (٥٠%) من كل قرض من مجموعة القروض التي تحتوي على (١٠٠) قرض. ومن **مزايا** هذا الأسلوب: –عدم إنفراد طرف واحد بمخاطر القرض. – خلق إحساس لدى كل طرف أن مجموعة القروض مربحة. –إقتسام عائدات القرض بين الطرفين حسب النسبة المباعة.. وفي هذا الأسلوب، يقوم البائع بتجهيز قائمة بالقروض

المنوي بيع حصة منها، حيث يقوم المشتري بعد ذلك بزيارة إلى المؤسسة البائعة للتحقق من وثائق القروض والنظام المحاسبي، وكذلك زيارة العقارات الممولة والمرهونة.. وإذا ما وافق المشتري على كل ذلك يتم الإتفاق على النسبة المراد شراؤها من القروض وكذلك السعر المراد دفعه والذي من الممكن أن يكون بعلاوة إصدار أو خصم حسب العرض والطلب وظروف السوق. وبهذا الأسلوب من البيع والشراء تحتفظ المؤسسة البائعة بمسؤولية خدمة الجزء المباع من مجموعة القروض مقابل رسم خدمة يتفق عليه. وبعد الإتفاق تحرر إتفاقية تغطي كل ذلك وبالذات: إقرار من البائع بأن جميع القروض موضوع الصفقة مطابقة للشروط القانونية والتنظيمية النافذة. –إقرار من البائع بأن جميع القروض لا تزال قائمة ويتم تسديد أقساطها فعلاً وموثقة حسب الأصول. – يحتفظ البائع بحق الرهن على كامل القرض، لكن فيما يخص النسبة المباعة يكون البائع وكيلاً للمشتري بهذا الخصوص. – يوافق البائع على الإستمرار في خدمة القرض وتحويل فوائد وأقساط الجزء المباع إلى المشتري. – وفي حالة عجز المقترض عن الوفاء بإلتزاماته يقوم البائع فوراً بإشعار المشتري للسير في إجراءات بيع العقار المرهون. – وفي حالة عرض العقار الممول للبيع فإن البائع فقط هو الذي له الحرية الكاملة للتصرف دون أن يكون للمشتري حق إعطاء توجيهات بهذا الخصوص. – يلتزم البائع بالإحتفاظ بسجلات محاسبية وإحصائية عن مجموعة القروض موضوع الصفقة لإطلاع المشتري عليها متى رغب. – يصدر البائع شهادة للمشتري بحصته من القروض موضع الصفقة. – يرد في الإتفاقية نص للحالات التي يكون لأي من الطرفين حق فسخها. وبعد توقيع الإتفاقية، تقوم الجهة المشترية بمراجعة كافة ملفات القروض موضع الصفقة للتأكد من مطابقتها لشروط الإتفاق والقوانين الإتحادية وقوانين الولاية ذاتها. وبعد ذلك تصدر شهادة من البائع إلى المشتري وتدون فيها تفاصيل القرض بما فيها النسبة المباعة. وبعد تسلمه لهذه الشهادة يقوم المشتري بدفع قيمة الصفقة للبائع.

(٣) **السندات العقارية المضمونة** : ويعتبر هذا الأسلوب من أنجح الأساليب الأخرى المتعارف عليها في سوق الرهن العقاري، حيث تشكل هذه السندات مصادر جذب لصناديق الإستثمار والتقاعد وشركات التأمين.. وهنا يوجد ما يسمى **بصندوق الضمانات** الذي تتكون موجوداته من الرهون العقارية الممنوحة لغايات الإسكان الفردي، وحيث يقوم مصدر القرض بتحويله إلى الصندوق ضمن إتفاقية تبديل الرهن بسندات عقارية مضمونة. ثم تباع هذه السندات وتشترى من قبل الجمهور إما عن طريق السوق المالي أو عن طريق صفقات شخصية.

ومع تزايد نشاط التوريق في الولايات المتحدة الأمريكية ظهرت مؤخراً في بداية عام ٢٠٠٧ مشكلة تسمى "**قروض الدرجة الثانية**" من التمويل العقاري".. فمنذ نحو (١٠) سنوات لم يكن هناك ما يسمى بقروض الدرجة الثانية في الولايات المتحدة ولم يكن يسمح بمنح قروض إلا للمقترضين المؤهلين فقط أي الذين يستطيعون الوفاء بالمعايير الصارمة لمراجعة إجراءات القروض والموضوعة من قبل جهتي الإقراض في السوق الثانوية وهما فاني ماى (Fannie Mae) وفريدى ماك (Freddie Mac) واللتان تقومان بشراء هذه القروض من الجهات المنشئة لها. وإعتباراً من عام ٢٠٠٠ إزداد حجم الإقراض للمقترضين من الدرجة الثانية وهم الذين لم تتوفر لهم فرصة الحصول على القروض لعدم كفاءتهم حيث كانت الجهات المقرضة تبحث عن وسائل للتوسع في إيراداتها، وأهم ملامح مشكلة هذه القروض ما يلي: قلة الخبرات التي تعمل في مجال قروض الدرجة الثانية والتي تستطيع تسعير هذه القروض (أي تحديد سعر الفائدة للمقترض) وبالتالي فإن هذا المجال يتسم بالمخاطرة منذ البداية. –إرتفاع سعر الفائدة على القروض من ١% عام ٢٠٠٤ إلى ٥,٢٥% عام ٢٠٠٧ ثم إنخفاضها إلى ٤,٧٥% في سبتمبر عام ٢٠٠٧ وتعتمد هذه القروض على فائدة متغيرة ترتفع لإرتفاع الفائدة المركزية وتنخفض لإنخفاضها وغالباً ما تكون هذه الفوائد أعلى من فوائد السوق لمجرد نوعية العملاء. –خلال الفترة

(٢٠٠٢ – ٢٠٠٦) إرتفعت أسعار العقارات في الولايات المتحدة لدرجة وصلت إلى نحو (٦٠%) في بعض المناطق، وتعاملت بعض الأسر مع العقارات السكنية على إنها فرص إستثمارية لا يمكن إضاعتها، وإزداد الطلب على القروض لحجز عقارات قبل أن ترتفع أسعارها أكثر... وقد نبعت هذه الظاهرة بسبب تنافس بنوك التمويل العقاري فيما بينها للتوسع في حجم الإقراض لديها وقد أدى ذلك إلى: تسهيل معايير مراجعة إجراءات القروض حيث لم تتحرى الجهات المقرضة الدقة اللازمة في فحص بيانات الدخل المقدمة من المقترضين. – تقديم أسعار فائدة تشجيعية تقل ٢% عن السعر النهائي المعلن. – تخفيض الزيادة في أسعار الفائدة لمقترضي الدرجة الثانية عن الدرجة الأولى. – أدت هذه الأسباب إلى تزايد أعداد المقترضين في سوق قروض الدرجة الثانية في الولايات المتحدة ووجد مقترضي الدرجة الثانية إنهم مطالبين بسداد أقساط شهرية تفوق طاقاتهم، وأصبح ما بين مليون وثلاثة ملايين أمريكي غير قادرين على سداد أقساط القروض ومهددون بفقدان منازلهم، وقد تزايدت معدلات التخلف عن السداد خلال عام ٢٠٠٧.

وقد شكلت هذه القروض حوالي (٢٥%) من مجمل القروض العقارية في الولايات المتحدة خلال الفترة (٢٠٠٤ – ٢٠٠٦) مقارنة بنسبة (٩%) خلال الفترة (١٩٩٦ – ٢٠٠٤)، ولم تجد البنوك الأمريكية حلاً أمامها سوى عرض المنازل المرهونة لديها للبيع، وأدى عرض مئات الألوف من المنازل للبيع إلى هبوط حاد لأسعارها، كما إنخفضت قيمة مستحقات البنوك، وبالتالي هبطت أسهم معظم البنوك في الأسواق المالية الأمريكية وغير الأمريكية، وكانت أحد الأسباب التي أثرت على سعر الدولار أمام العملات الأخرى في العالم، وقد قدرت الخسائر الأولية للقروض الميئوس من إستردادها بنحو (٦٠٠) مليار دولار، وأعلن عدد من البنوك الصغيرة إفلاسها والبعض الأخر إشترته بنوك كبرى.

وتعد التجربة الأمريكية في مجال توريق القروض العقارية وتحويلها من أدوات دين غير سائلة إلى أدوات سائلة أوراق مالية (بإستخدام السندات بصفة خاصة) من أفضل التجارب عالمياً نظراً لكبر حجم السوق وتنوع مصادر المنافسة مما دفع بالعديد من المؤسسات إلى إستخدام نظم متعددة للتوريق تختلف بإختلاف رغبة المستثمر في الحصول على أكبر عائد ومن ثم تحمله لعنصر المخاطرة.

وتتعدد **جوانب الإستفادة** من التجربة الأمريكية في مجال التمويل العقاري بشقيه (الأولى، والثانوي) نظراً لتوافر البنية الأساسية اللازمة لنجاح آلية التوريق من حيث وجود سوق أوراق مالية منظم، وجود هيكل مؤسسي متكامل: مؤسسات، وإطار قانوني وتنظيمي، وتعدد الأدوات المالية وآليات لحماية السوق من المخاطر غير التجارية، وقواعد للإفصاح والشفافية، الأمر الذي يعظم الإستفادة من هذه التجربة الغنية وتتمثل أهم جوانب الإستفادة فيما يلي:

(١)كفاءة الإطار التنظيمي والمؤسسي لعملية التمويل العقاري بشقيه(الأولى، والثانوي)

إن أهم ما يميز التجربة الأمريكية عن غيرها من باقي التجارب الأخرى هو الدور الفعال والنشط الذي تلعبه المؤسسات الحكومية في دعم وتنشيط السوق الأولية والثانوية لقروض السيولة المناسبة لسوق الرهن العقاري وفقاً لما يلي:

* **إدارة الإسكان الفيدرالي وإدارة خدمة المحاربين القدماء**، تعمل الإدارة الأولى على توفير خدمة تأمينية ضد توقف المقترض عن السداد، بينما تعمل الثانية على ضمان القروض التي تمنحها المؤسسات المالية لأغراض الإسكان وذلك بالنسبة للطبقات ذات الدخل المحدود والشباب في بدايات حياتهم الزوجية والمحاربين القدامى.

* **مؤسسة الرهن القومية الفيدرالية:** تعمل على تنشيط السوق وذلك من خلال شراء قروض الرهن العقاري من البنوك التجارية والمؤسسات المختلفة، ثم تقوم بحفظ هذه القروض في محافظها الخاصة أو بيعها لمستثمرين بسوق الأوراق المالية، وتمثل النسبة

الغالبة من القروض المشتراة القروض الممنوحة لطبقة محدودي الدخل المضمونة من إدارة الإسكان الفيدرالي إدارة خدمة المحاربين القدماء.

* **مؤسسة الرهن القومية الحكومية:** شراء القروض العقارية التي تقدم عن طريق برامج إسكان حكومية لمناطق يصعب على سكانها الحصول على قروض عقارية من أسواق الإقراض التقليدية، والأهم من ذلك هو إلتزام تلك المؤسسة بضمان حصول المستثمرين في قروض الإسكان على الفوائد وأصل الدين في مواعيدها بشرط أن تكون تلك القروض مضمونة من إدارة الإسكان الفيدرالي وإدارة المتطوعين (المحاربين القدامى).

* **الشركة الفيدرالية لقروض الإسكان العقاري:** تم إنشائها بموجب قرار من الكونجرس الأمريكي وذلك بهدف تسييل أو إعادة شراء قروض الإسكان التي كانت تقدمها البنوك المملوكة لمودعيها وهي قروض غير مضمونة من أي جهة حكومية أو غير حكومية وتمثل الجانب الأكبر من قروض الإسكان.

وأهمية وجود هذه المؤسسات يكمن في:

- قدرتهم على توفير التمويل اللازم وطويل الأجل للبنوك التجارية والرهن العقاري والمؤسسات الإقتصادية التي تقوم بتمويل نشاط التوريق.
- كون هذه المؤسسات هيئات شبه حكومية فهي تضمن للمستثمر في الأوراق المالية المضمونة بأصول حصوله على مستحقاته.

وبالنظر إلى آلية التوريق في مصر نجد أنها جديدة العهد وليس لها إطار مؤسسي واضح لذلك تكون الإستفادة من التجربة الأمريكية أعظم بحيث يمكن للنظام المصري أن يستفيد منها عند بداية التطبيق حيث أن سوق التمويل العقاري الأمريكي تمثل منظومة كاملة تتضمن كافة المؤسسات الأساسية اللازمة لنجاح آلية التوريق وذلك.

(٢) تعدد طرق تنشئة القروض والتي تتمثل في :

- التمويل العقاري بالتجزئة وتمثل حوالي٤٠% من إجمالي قروض التمويل العقاري.

- التمويل العقاري بالجملة ويمثل حوالي ٣٣% من إجمالي قروض التمويل العقاري.
- المراسلون العقاريون ويمثل حوالي ٢٧% من إجمالي قروض التمويل العقاري.

(٣) تنوع طرق إستخدام السندات في توريق القروض العقارية:

حيث إستحدث النظام الأمريكي نظام وآليات متعددة للتوريق وذلك لتحفيز الطلب ولتلبية رغبات المستثمرين المختلفة في سوق الأوراق المالية وتتمثل هذه الطرق في:

١. سندات قروض الرهن العقاري.
٢. الأوراق المالية الناقلة للتدفقات النقدية.
٣. السندات المدفوع من خلالها التدفقات النقدية للقروض العقارية.
٤. السندات الصادرة عن القروض العقارية المرهونة.

(٤) ضمانات المؤسسة لمحدودي الدخل:

يعمل النظام الأمريكي على توفير القروض لمحدودي الدخل من الطبقات ذات الدخل المحدود والشباب في بدايات حياتهم الزوجية والمحاربين القدامى بمعدل فائدة مدعم، بالإضافة إلى ضمان المؤسسات لهذه القروض ضمان كامل في حالة عدم السداد، ولتعويض فارق عبء سعر فائدة السوق وسعر الفائدة المدعوم لصالح محدودي الدخل وتقليل مخاطر تغير سعر الفائدة. قدمت مؤسسة الرهن الحكومية نظام للتعاقد مع سعر الفائدة وفي نفس الوقت قد يكون:

* **عقد الإلزامي:** وفيه تلتزم المؤسسة بشراء قدر معين من قروض الإسكان من الجهة المنشئة بسعر وتوقيت محددين، وهو ما تفضله الشركات المنشئة للرهون عند إرتفاع سعر الفائدة، كما تلتزم الجهة المنشئة ببيع القروض محل التعاقد للمؤسسة، وكل ذلك في مقابل رسوم إلتزام تدفعها الجهة المنشئة للمؤسسة.

* **عقد الإختياري:** وفيه يكون من حق الجهة المنشئة للقروض الإمتناع عن بيع القرض للمؤسسة، في مقابل رسوم تدفعها لها مقدماً كثمن لهذا الإختيار، وهي رسوم غير قابلة للرد.

وفي حين تضمن القانون المصري ضمن آلياته صندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري والذي من أغراضه ضمان الوفاء بأقساط التمويل – للإسكان الإقتصادي فقط – التي يثبت التعثر في الوفاء بها لأسباب عارضه في حدود ثلاثة أشهر وذلك للمرة الواحدة للشخص الواحد كل خمس سنوات، وترك القانون لقواعد الصندوق كيفية الإثبات وكيفية إسترداد الأموال المدفوعة من المالك المتعثر.

٢- التجربة الإنجليزية :

يُعرف نظام تمويل شراء العقارات بالمملكة المتحدة باسم **الرهن العقاري** Mortgage والذي يعد أحد أنواع التسهيلات الإئتمانية طويلة الأجل، ويتم منحها لفترات تتراوح ما بين (٢٠) إلى (٣٥) عاماً مقابل الحصول على رهن عقاري على العقار المطلوب شراءه كضمان أساسي فضلاً عن التأمين على العقار والمقترض مع التنازل عنه لصالح البنك.. ويقوم بتقديم هذا النوع من التسهيلات **شركات التمويل العقاري المتخصصة** بالمملكة المتحدة والمعروفة بإسم Building Societies وبعض البنوك.. ويحكم منح القروض لهذا الغرض شروط وضوابط يمكن تلخيصها فيما يلي:

- ألا يقل **عمر المقترض** عن (١٨) عاماً وأن يتم سداد القرض بالكامل وفوائده قبل إنهاء مدة خدمته (الإحالة إلى المعاش)
- إن الحد **الأقصى لقيمة القرض** تتراوح ما بين (٨٠%) إلى (٩٥%) من قيمة الوحدة المراد شراؤها وفقاً لتقييم إستشاري الشركة الممولة أو البنك، أو ثلاثة

أضعاف الدخل السنوي الكلي للمقترض أيهما أقل (المرتب الأساسي + الأجر الإضافي + الحوافز + المكافآت قبل الضرائب).

- **التأمين على الوحدة** موضوع القرض ضد كافة الأخطار مع التنازل عن وثيقة التأمين لصالح المقرض (شركة أو بنك) بالإضافة إلى التأمين على حياة المقترض، **والتأمين على القرض الممنوح** في حالة زيادة نسبة منحه عن (٨٠%) من ثمن الوحدة بحيث يستخدم مبلغ التأمين في سداد القرض في حالة وفاة المقترض.
- أن يكون **العقار في حالة جيدة** وأن تكون **كافة مستنداته سليمة** وخالية من أية مشاكل قانونية تعوق إجراءات رهنه لصالح المقرض.

وجدير بالذكر، فإن الشروط والضوابط الأخرى التي يجب توافرها في هذا النوع من الإقراض تختلف من حالة إلى أخرى وفقاً لدخل المقترض، وموقع العقار، وسياسة الإقراض الخاصة بالمقرض، فضلاً عن نوعية القرض.

أنواع القروض برهن عقاري:

(١) **الشراء بالتقسيط The Repayment** : يتم سداد القرض الممنوح خلال الفترة المحددة للسداد على أقساط شهرية شاملة الأصل والعائد، بما يعني أنه خلال السنوات الأولى لعمر القرض يكون الجزء الأكبر من المبالغ المسددة شهرياً توجه إلى العائد وفي السنوات الأخيرة يوجه الجزء الأكبر من المبالغ المسددة إلى أصل القرض. ومن شروط هذا النوع من الإقراض التأمين على العقار وعلى حياة المقترض لصالح المقرض.

(٢) **قروض بنظام التأمين Low Cost Endowment**: يمنح القرض وفقاً لهذا النظام شريطة أن يتم **التأمين على حياة المقترض** بوثيقة تأمين خاصة يلتزم

المقترض بسداد أقساطها شهرياً طوال مدة القرض وفي نهاية أجله يستخدم مبلغ التأمين في سداد أصل القرض، ويحصل المقترض على عائد الإستثمار مع إلتزامه بسداد فوائد القرض الشهرية فقط للمقرض طوال مدة القرض، وفي حالة الوفاة قبل تاريخ الإستحقاق يكون القرض واجب السداد وتلزم شركة التأمين بسداده للمقرض بالكامل.

(٣) قرض مقابل مكافأة نهاية الخدمة The pension Mortgage: يمنح هذا النوع من القروض إلى الأفراد من القطاع الخاص أو رجال الأعمال، وفي هذه الحالة يحصل المقرض على العائد الشهري من المقترض طوال مدة القرض أما أصل القرض فيتم سداده من المبلغ الذي يستحق للمقترض كمكافأة عند بلوغه سن التقاعد، وبشرط أن يكون المستفيد مشتركاً في أحد أنظمة التقاعد الخاصة أو الحكومية. على أنه عادة ما يصاحب هذا النوع من القرض كغيره ضرورة **التأمين على حياة المقترض** مع التنازل عن هذا التأمين لصالح المقرض.

المتابعة:

تتم متابعة كافة حسابات الـ Mortgage لإتخاذ إجراء عاجل إذا ما وقع المقترض في حالة إخفاق، وفي حالة عدم السداد لمدة شهر أو شهرين يتم إرسال خطاب للعميل لإخطاره بالموقف ومطالبته بالسداد في الحال ويعطى المقترض (١٤) يوماً للرد. فإذا ما استمر الإخفاق لمدة (٣) شهور يتم إرسال خطاب بمهلة (٧) أيام للإتصال بالمقرض لإيضاح أسباب الإخفاق والإتفاق على ترتيبات بديلة، وإذا لم يتم الرد خلال المهلة المحددة يتم إتخاذ الإجراءات القانونية والتي قد تصل إلى حد إمتلاك المسكن، حيث أن القانون الإنجليزي لا يمنع تملك الشركة الممولة أو البنك للوحدة السكنية المرتهنة لصالحه في حالة إخفاق المدين في السداد، فضلاً عن سهولة وسرعة النواحي القانونية الإجرائية الخاصة بتملك الشركة الممولة أو البنك وبيعه للوحدة المرتهنة وإستخدام حصيلة البيع في السداد.

٣- التجربة الفرنسية :

تبنت الحكومة الفرنسية عملية التوريق كأسلوب تتمكن من خلاله المؤسسات الإئتمانية أن تطرح في أسواق رأس المال مديونيات عملائها وذلك من خلال منشأة متخصصة في توظيف وإستثمار هذه المديونيات. ويحكم عملية التوريق في فرنسا **القانون رقم (٨٨ – ٢٠)** بتاريخ ٢٣ ديسمبر ١٩٨٨ **ولائحته التنفيذية** في شأن "المنشآت المعنية بالنقل المجّمع للأوراق المالية أو المنشآت المالية المتخصصة في توظيف الديون المجمّعة" والذي بدأ سريانه إعتباراً من أكتوبر ١٩٨٩ وتم تعديله بالقانون الصادر بتاريخ ٤ يناير ١٩٩٣.

إن القانون الفرنسي لا يعرف بديلاً لطريقة **التنازل في نقل الأصول** حيث حددت المادة (٢) منه التنازل كطريقة وحيدة لنقل ملكية الأصول لمنشأة الإئتمان الوسيطة (المصدر) وذلك من خلال إتفاق بين البنك البادئ للتوريق وهذه المنشأة الوسيطة. ونظراً لحداثة الممارسة المصرفية الفرنسية لعملية التوريق فقد إنعكس ذلك في صورة ضآلة المعالجة التشريعية لعملية التوريق وتفاصيل ممارستها من جهة، وندرة الأحكام القضائية الفرنسية في هذا الموضوع من جهة أخرى، ومع ذلك فقد ظهرت بعض المعالجات القانونية لهذه العملية وإن إقتصرت على شرح أحكام القانون المشار إليه وليس ما يجب أن تكون عليه الممارسة المصرفية.

٤- تجربة تشيلي :

إتسم سوق الإسكان في تشيلي بعد عام ١٩٧٦ وفي ظل إتجاه الحكومة إلى إستخدام نظام السوق في تخصيص الموارد مع مراعاة البعد الإجتماعي بما يلي: (١)تكافؤ الفرص لجميع الأسر بتملك مسكن أساسي بغض النظر عن الوضع

الإقتصادي. (٢)تخصيص المسكن من خلال نظام إقليمي لتقديم الطلبات من خلال قواعد محددة ومعروفة. (٣)أن الوحدات السكنية الأساسية هي مسكن لأسرة واحدة يتيح لها العيش في ظروف آمنة وصحية تكفل الخصوصية.

وتكاد تنحصر مشكلات الإسكان تاريخياً في تشيلي فيما يلي: (١)عدم قدرة الأسر على تدبير مبلغ التمويل (٥٠ – ٧٥% من قيمة المسكن). (٢)إنخفاض مستويات الدخل لكثير من السكان.

٢- دور الحكومة في دعم وتنشيط السوق الأولية والثانوية لقروض الرهن العقاري وتوفير المسكن لمحدودي الدخل

ويتمثل دور الحكومة في ثلاثة محاور رئيسية:

(١) دور الحكومة في إرساء قواعد سوق التمويل العقاري الأولية:

بدأت الحكومة منذ عام ١٩٧٦ في وضع نظام لتمويل القطاع الخاص للإسكان وإتجهت إلى: (أ) إلغاء القيود المفروضة على أسعار الفائدة. (ب)إنشاء نظام مصرفي رخيص في إطار بنوك الرهن العقاري والبنوك التجارية الموجودة بالقيام بجميع عمليات الوساطة المالية المحددة في القانون المنظم لها. (ج)يرتكز النظام الحالي على القروض طويلة الأجل لمدة تتراوح بين (١٢-٢٠)سنة، وتمول بموجب خطابات إئتمان الرهن العقاري، والتي تصدر لمن يدفع له القرض، وتكون لها نفس المبلغ والمدة وسعر الفائدة الوارد في العقد الأساسي للرهن العقاري.

(٢) دور الحكومة في إرساء قواعد التوريق العقاري:

في عام ١٩٩٤ قامت الحكومة التشيلية بإصدار **قانون للأوراق المالية** وهو يتضمن جزء خاص بعملية **التوريق،** وينص على طرق **تكوين شركات التوريق** والتي هي منشآت ذات طبيعة خاصة وفي نفس الوقت تخضع لنفس المتطلبات والقوانين التي

تخضع لها الشركات العامة. كذلك تخضع هذه الشركات لإشراف **هيئة الرقابة على التأمين وأسواق المال**، وتبين المادة (١٣٥) من القانون أن الغرض الوحيد المسموح به لشركة التوريق هو شراء الديون من الممولين الأوليين ومقابلها يتم إصدار سندات سواء طويلة أو قصيرة الأجل. كما حدد القانون **أنواع الديون** التي يمكن لشركات التوريق شراءها وتوريقها وهي أوراق الرهن العقاري والإعتمادات المستندية. كما نص القانون على أن محفظة القروض التي يتم توريقها يجب أن يتم تصنيفها من وكالتين للتصنيف الإئتماني قبل السماح بإصدار سندات مقابلها. وأيضاً تضمن القانون بعض المتطلبات لضمان عدم تعرض عملية التوريق لخطر الإفلاس سواء إفلاس الممولين الأوليين أو إفلاس شركة التوريق نفسها.

وقامت الحكومة بمبادرة أخرى وهي **إنشاء نظام تأجير العقارات** الذي من المتوقع أن يساعد العائلات ذات المدخرات المحدودة في الحصول على مسكن، كما قامت الحكومة بتوسيع نطاق الدعم ليشمل المساكن القائمة بالفعل. وقد أبدت عدد من البنوك إهتمامها بشراء أوراق الرهن العقاري الخاصة بهذا المشروع وتوريقها.

وفي عام ٢٠٠٣ قامت مؤسسة التمويل الدولية بالموافقة لأول مرة على ضمان جزئي لإصدار سندات محلية في تشيلي. ومن المنتظر أن يساعد هذا الضمان الممنوح من المؤسسة والذي يبلغ قيمته (٢٢) مليون دولار على تحسين الجدارة الإئتمانية لهذا الإصدار الذي يعتبر أول عملية توريق لتدفقات نقدية مستقبلية في شيلي.

(٣) دور الحكومة في دعم المسكن للفئات ذات الدخول المنخفضة:

يتركز دور الحكومة هنا على الأسر التي لا يتسنى لها الإنتفاع بنظام التمويل الخاص للإسكان، حيث أعدت الحكومة التشيلية مجموعة من البرامج الموجهة لفئات إقتصادية وإجتماعية بعينها في المناطق الحضرية والريفية وتتمثل في: الإسكان المرحلي – الإسكان الأساسي – البرنامج الخاص بإسكان العمال – الدعم الموحد – الدعوم الريفية.

٣- أنواع برامج الإسكان الخاصة بالتمويل العقاري في شيلي وطرق توريقها:

(١) نظام خطابات إئتمان الرهن العقاري (سندات الرهن العقاري):

في هذا النظام تقوم البنوك التجارية والعقارية بإصدار الرهون العقارية للمقترض "المستفيد" الذي يرغب في شراء وحدة سكنية ولا يحصل على القرض مباشرة إلا بعد تحرير خطاب رهن عقاري "السندات العقارية".. وتتحدد القيمة الأسمية لخطاب إئتمان الرهن العقاري "السند العقاري" وفقاً لوحدة نقدية (UF) وتخضع هذه القيمة للتعديلات ويسمح بتغييرها من أن إلى أخر وفقاً للتقلبات في مؤشر أسعار الإستهلاك. ويصدر هذا الخطاب "السند العقاري" بمجرد نقل ملكية المسكن إلى المشتري ورهنة كضمان إضافي للبنك. وتقوم صناديق التأمين والمعاشات بصفة أساسية بدور صانع السوق حيث تقوم ببيع وشراء خطابات الإئتمان العقاري "السندات العقارية" بهدف توفير السيولة. ويتميز خطاب الرهن العقاري بوجود سوق ثانوية له كأداة دفع من خلال قابليته للبيع في سوق السندات، ويتم ذلك من خلال قيام البنك المصدر بتشكيل لجنة لخدمة هذه السندات بدءاً من طرحها بسوق الأوراق المالية في شكل سلسلة من الإصدارات بتواريخ متسلسلة تتوافق مع تواريخ سداد الأقساط الشهرية (جداول السداد) من المقترضين على أن يتم تحميل المقترضين بمصروفات هذه اللجنة ويتم تحميلها على القسط الشهري. وتتمثل بعض **الضوابط** التي تركز على حماية حق المستثمرين في هذه السندات بسوق الأوراق المالية

بما يلي: ضمان البنك المصدر هذه السندات في مواعيد إستهلاكها في حالة توقف المقترض مشتري الوحدة السكنية "المقترض" عن سداد الأقساط الشهرية. –عدم زيادة قيمة القرض عن (٧٥%) من القيمة المقدرة للعين (المسكن). –لا يجوز أن تزيد الدفعة أو القسط الشهري لسداد أصل القرض والفوائد عن (٢٥%) من الدخل الشهري للأسرة، وتتراوح مدة القرض بين (٥ : ٢٠) سنة.

وفي نهاية عام ١٩٩٧ كان حوالي (٥٨%) من إجمالي الخطابات المصدرة قد تم توريقها وبيعها بسوق الأوراق المالية (بسنتاياجو).

(٢) الرهون العقارية العقارية القابلة للتظهير:

وبدأ التعامل بها (الإصدار والتداول) منذ عام ١٩٨٨، وبمقتضاها يقوم المقرض مباشرة بمنح المقترض إئتماناً بالقيمة الأسمية للقرض، ومن ثم لا يلجأ المقترض إلى جهة أخرى للحصول على تمويل إضافي كما في حالة نظام خطابات الإئتمان "السندات العقارية".

ويقدم هذا النوع من الرهون عادة من خلال كيانات تعرف **بمؤسسات إدارة الرهون العقارية** وتكون في حدود (٨٠%) من قيمة العقار، وقيمة القسط الشهري يمثل حوالي (٣٠%) من الدخل الشهري للمقترض. وتندرج معظم المساكن الممولة عن طريق مؤسسات إدارة الرهون العقارية تحت شريحة المساكن ذات الأسعار المتوسطة إلى المرتفعة. وعادة ما تقوم شركات التأمين على الحياة بإنشاء مؤسسات إدارة الرهون العقارية، وتتضمن الوظائف التي تقوم بها تلك المؤسسات تقييم الجدارة الإئتمانية للمقترضين، ودراسة سندات الملكية، وتقدير الضمان الإضافي، وإقراض أموالها. وتبلغ نسبة ما توفره إدارة الرهون العقارية حوالي (٢١%) من مجموع قروض الرهن العقاري الخاصة في تشيلي.

وتتم عملية توريق الرهون العقارية القابلة للتظهير من خلال جهتين أساسيتين: **شركات متخصصة** أو **صناديق إستثمار متخصصة،** حيث تقوما بشراء محفظة القروض العقارية المصدرة من البنوك والشركات العقارية ثم تقوم بحفظها لدى أمين الحفظ الذي يقوم بدوره بإصدار شهادات مشاركة أو أدوات مالية "الأسهم والسندات" ، ثم تقوم جهات التوريق بطرح هذه الأوراق في سوق المال.

(٣) التأجير مع خيار الشراء:

يعتمد هذا الأسلوب على قيام المشتري (المستأجر) بتوقيع عقد مع شركة للعقارات، يحدد فيه مبلغ الإيجار الشهري، وينص فيه على ثمن البيع لمدة أقصاها (٢٠) سنة، ويتولى إدارة هذا الحساب بنك أو صندوق معاشات، حيث يقوم المشتري أو المستأجر بدوره بدفع الإيجار الشهري لشركة العقارات. وعندما ينتهي أجل العقد من الممكن أن تغطى الفوائض المتراكمة والفوائد المستحقة قيمة المسكن، ويتم نقل الملكية عند نهاية العقد أو عندما يصبح رصيد حساب المشتري مساوياً لقيمة أو ثمن البيع المنصوص عليه.

وتتعاظم **الإستفادة** من تجربة تشيلي نظراً لتقارب الحالة الإقتصادية مع **مصر**، بالإضافة إلى تشابه طبيعة المشكلة السكانية من حيث عدم قدرة الأسر على تدبير مبلغ التمويل بالإضافة إلى إنخفاض مستوى الدخل لكثير من السكان. وتتمثل أهم جوانب الإستفادة من تجربة تشيلي ما يلي:

١. إن برنامج الإسكان في تشيلي كان جزءاً من سياسة إقتصادية مترابطة وضعت في إطار نموذج لإقتصاد إجتماعي سوقي.
٢. إعتماد تطور عمليات التوريق في تشيلي كان الأساس فيها للقطاع الخاص حيث أعتبرت الحكومة الإسكان سلعه خاصة، ويكون تدخلها فيه لإعتبارات إجتماعية منها إن الإسكان من الحاجات الأساسية من ناحية، ولإرتفاع سعره من ناحية

أخرى، أو لإعتبارات قانونية تنظيمية من خلال وضع القوانين التي تنظم عمليات التوريق وبما يحمي المستثمرين في الأوراق المالية المضمونة بأصول عقارية خاصة في حالة إفلاس شركة التوريق.

٣. قدمت الحكومة التشيلية مجموعة من البرامج الموجهة لفئات إقتصادية وإجتماعية بعينها في المناطق الحضرية والريفية تميزت بمراعاة القدرة المالية للمستفيد حيث عملت على تقسيم الفئات السابقة إلى مستويات متدرجة وفقاً للدخل بحيث يتم تقديم البرامج بالتناسب مع هذه المستويات، وتتمثل هذه البرامج في: الإسكان المرحلي. –الإسكان الأساسي. –البرنامج الخاص لإسكان العمال. –الدعم الموحد. –عوم الريفية.

٤. قامت الحكومة بتصميم مؤشر (UF)يعتبر دليل للأسعار يتم تطبيقه على القروض العقارية والأوراق المالية ويراعى التغير الذي يحدث في أسعار الإستهلاك.

٥. ربط عملية إصلاح نظم تمويل الإسكان بصناديق المعاشات.

٦. توفير السيولة لسوق التمويل العقاري بشقيه (الأولي، والثانوي)، بإستخدام بعض الأدوات المالية التي تتناسب مع درجة تطور الإقتصاد ومع طبيعة التمويل العقاري الذي يستلزم توفير تمويل طويل الأجل تتمثل في: **خطاب إئتمان الرهن العقاري (السندات العقارية)**، ويسمح بتداوله في سوق الأوراق المالية، وتم وضع بعض الضوابط بهدف حماية المستثمرين في هذه السندات بسوق الأوراق المالية، ويصدر بمبالغ صغيرة تتناسب مع قدرة المستفيد على السداد.. ويعتبر هذا الأسلوب من الأساليب الهامة لتوفير التمويل طويل الجل ويتناسب مع الدول النامية إلا أنه يتوقف على تطور سوق السندات المحلي العقاري والتي تعتبر من أبسط صور التوريق.

٥- تجربة البرازيل :

مازال سوق التوريق في البرازيل صغيراً بالرغم من أن الحكومة قد أخذت زمام المبادرة القانونية لتنشيط صفقات التوريق عن طريق إصدار بعض القوانين والقواعد. وقد بدأ نشاط التوريق في البرازيل خلال عام ١٩٩٣ وقد قامت شركة ترايكيم (Trikem) للكيماويات بتنفيذ صفقة توريق كبيرة عام ١٩٩٧ حيث قامت بتوريق سندات قبض تصدير بلغ قيمتها (١٠٠) مليون دولار أمريكي. وكانت أولى صفقات التوريق العقارية هي **توريق سندات قبض عقارية** بواسطة شركة سيداديلا (Cidadela) عام ١٩٩٨ وبيعها لعدد من المستثمرين الأجانب، وقد إستخدمت الشركة العائد لترقية مبيعات العقارات لديها.

هذا وقد قامت البرازيل بإنشاء **شركة سيبراسيك** (Cibrasec) ككيان خاص شبيه بشركة فاني ماي الأمريكية، والتي أكملت شراء أول مجموعة قروض عقارية خاصة بها في سبتمبر ١٩٩٨. وقد إتسمت أغلب صفقات التوريق في عام ١٩٩٩ بتوريق **المشتقات** وخاصة **عقود الأجل**.

وقد أفادت مؤسسة ستاندرد أند بورز Standard & Poor's في تقريرها عن التمويل المنظم الصادر بتاريخ يوليو ٢٠٠٠ بالتعليق على نشاط التوريق في البرازيل، بأن الأصول في البرازيل مشجعة لإزدهار نشاط التوريق بالرغم من حجم الأصول المؤهلة للتوريق نسبياً. وقد تم سن **قانون التوريق** في أواخر التسعينيات كحافز للتغيير. وقد سمح ذلك القانون بمصادرات الرهن أو المزادات في البرازيل، بالإضافة إلى تفويض البنوك بنقل الأصول إلى المؤسسات الغير مالية، وقد أدى ذلك إلى زيادة إهتمام المستثمرون بالإستثمار في الأوراق المالية المضمونة بقروض عقارية أو أصول.. ويسمح القانون الجديد بإنتقال سندات القبض إلى **المنشآت ذات الغرض الخاص** والتي يطلق عليها **(شركات توريق القروض المالية)** والتي تقوم بدورها بإصدار سندات أو أسهم الإصدار

محلياً أو دولياً. وقد أصدرت **هيئة سوق المال البرازيلية** الإجراءات الخاصة لتسجيل صدور السندات بشركات التوريق لتوزيعها في طرح عام، على أن تضم نشرة الإصدار بوضوح كل الدفعات المتوقعة من السندات، والمعلومات الخاصة بالقروض الضامنة لتلك السندات. هذا ولا يسمح بإعادة شراء سندات القبض المنقولة إلى المنشأة ذات الغرض الخاص.. ويعتبر الخبراء أن المبادرة القانونية التي قامت بها الحكومة في جعل مصادرات الرهن قانونية سوف تعطى قوة دفع لسوق توريق العقارات الذي إتسم بالضعف حتى الآن.

٦- تجربة كوريا

تعتبر تجربة كوريا في مجال نشاط توريق القروض العقارية حديثة العهد، حيث بدأت فعلياً في عام ١٩٩٨ نظراً لتأثرها بشكل كبير بالأزمة المالية التي أصابت دول منطقة جنوب شرق آسيا عام ١٩٩٧ بصفتها إحدى دول هذه المنطقة.. وقبيل هذه الأزمة المالية الآسيوية كانت هناك بعض المناقشات في كوريا عن التوريق، ولكن النشاط الفعلي قد بدأ ينمو في السوق عام ١٩٩٩، حيث كانت إحدى أكبر صفقات التوريق في ديسمبر ١٩٩٨ بواسطة **بنك إكسيم الكوري**. وقد إشترك البنك في تمويل العمليات الخارجية للشركات الكورية ولديه سندات قبض في العملات الأجنبية، حيث قام البنك بتمويل ما قيمته (٢٦٥) مليون دولار أمريكي من تلك السندات وقد تم تصنيفها (AAA). لذا فقد قامت الحكومة بمبادرة هامة وهي إنشاء كيان للتمويل العقاري تسمى **شركة الرهن الكورية** Korea Mortgage Corp (KOMOCO) على غرار شركة فاني ماي الأمريكية بمشاركة مؤسسة التمويل الدولية (IFC) وبعض البنوك المحلية وذلك في سبتمبر عام ١٩٩٩، وقد شاركت مؤسسة ميريل لينش بحصة بلغت نحو (٩%) من رأس هذه الشركة، حيث لعبت دوراً هاماً في تقديم المشورة الفنية لشركة الرهن العقاري الكورية.

هذا وقد كانت أهم **الأسباب** الرئيسية لنشاط التوريق المنخفض في كوريا (١)عدم وجود اللوائح والقوانين التي تنظم هذا النشاط (٢) قصور المنشآت والمؤسسات المالية في

توفير التمويل الآجل للقطاع العقاري. (٣)إرتفاع أسعار الفائدة في الفترة التي تلت الأزمة المالية لدول جنوب شرق آسيا.. مما جعل الحكومة الكورية تصدر عام ١٩٩٨، **قانون خاص بالأوراق المالية المضمونة بأصول** والذي يحكم نشاط التوريق الخاص بالمؤسسات المالية الحكومية والخاصة مثل مصرف التنمية الكوري وبنك إكسيم الكوري والمصرف الصناعي الكوري والمؤسسات المالية المرخصة والبنوك التجارية وشركات التأمين وشركات الأسهم، الخ.. وينظم هذا القانون عمل **المنشآت ذات الغرض الخاص** حيث تنشأ كشركات ذات مسئولية محدودة، تكون وظيفتها إدارة الأصول التي يتم توريقها. هذا وتصدر تلك المنشآت أوراق مالية تكون على شكل سندات أو سندات إستثمار أو شهادات ودائع، ألخ، وتقوم لجنة **الإشراف المالية الكورية** بمراقبة نشاط التوريق بالشركات الكورية، حيث تحتفظ بسلطة رفض تسجيل التوريق أو طلب التعديلات.. وقد كان لهذا القانون أثر جيد على السوق الكوري حيث قام بنك (ABN Amro bank) في أكتوبر ٢٠٠١، بتنفيذ صفقة خاصة ببنك هانفيت (Hanvit Bank) بتوريق بعض القروض الممنوحة بالبنك إلى عملائه، وقد بلغت قيمة تلك القروض (٢١٦) مليون دولار أمريكي. وبخلاف الإتفاقيات السابقة، لم يكن هناك ضمان طرف ثالث لمساندة الأوراق المصدرة. وقد تم إصدار ثلاثة شرائح بتصنيف (AA). وكان المستثمرون الرئيسين: صناديق معاشات، وشركات إستثمار، وشركات تأمين على الحياة... وقد تبع تلك الصفقة إتفاقية أخرى قام بتنفيذها بنك (Morgan Stanley Bank) شملت توريق مجموعة من القروض التي قام بشرائها من شركة الرهن الكورية، والتي أعتبرت أول صفقة توريق لقروض تجارية غير منتجة وقد تم تصنيفها (AAA).

وفي عام ٢٠٠٣ أعلنت مؤسسة التمويل الدولية عن إستثمار قدره (٤١,٧) مليون دولار في أوراق مالية مضمونة بأصول أصدرتها شركة التمويل العقارية الكورية (KOMOCO). ويعتبر هذا الإستثمار جزءاً من خطة واسعة النطاق تنفذها هيئة

التمويل الدولية لتنمية وتحديث نشاط التمويل العقاري في الأسواق الناشئة عن طريق أخذ المبادرة في هذه النوعية من الإستثمارات بطريقة تشجع المستثمرين على الدخول في نشاطات **التمويل العقاري** من ناحية **والتوريق** من ناحية أخرى، ويأتي هذا الإستثمار بعد إستثمار آخر ناجح في إصدار مماثل عام ٢٠٠١ يتكون من عدة شرائح تصل في مجموعها إلى (٢٤٥) مليون دولار بمدد تتراوح من (٦) أشهر إلى (١٢) عاماً، كل شريحة مضمونة بأصول عقارية موجودة في كوريا. ويعتبر هذا الإصدار هو الإصدار الثامن لهيئة التمويل الكورية منذ مايو ٢٠٠٠. وتبلغ حجم هذه الإصدارات مجتمعة ما قيمته (٢,٣) مليار دولار وهي مسجلة في البورصات الكورية.

ونتناول فيما يلي إطار العمل القانوني والتنظيمي، وإجراءات ومراحل توريق القروض العقارية:

١- إطار العمل القانوني والتنظيمي لتوريق القروض العقارية :

(١) الإطــار القــانوني : (أ) يشترط لحصول الشركة ذات الغرض الخاص (SPV) على ترخيص أن لا يقل رأس المال لديها عن ٢٥ بليون وان كوري، أي أنه ليس هناك أي حدود أو حواجز أمام الجهات التنظيمية من دخول شركات أخرى بجانب شركة KOMOCO. (ب)الوظيفة الأساسية لشركة توريق القروض العقارية الوساطة المالية بين الجهات المنشئة للقروض والمستثمرين في الأوراق المالية، وذلك تحت رقابة اللجنة الإشرافية المالية والأجهزة الحكومية المختصة. (ج)تلتزم الشركة ذات الغرض الخاص بإعداد سجل بالقروض العقارية التي تم توريقها ووضع القواعد والإجراءات التي تحكم عملية إنتقال هذه القروض من الجهات المنشئة، على أن يتم حفظ هذه القروض لدى جهة متخصصة "أمين المحفظة" جهة تتبع شركة التوريق مع مراعاة عدم وجود أي

إستثناءات أثناء عملية نقل القروض، وعلى أن يتم ذلك بالتنسيق مع اللجنة الإشرافية المالية الكورية. (د)يجب أن يتم حفظ محفظة القروض العقارية الصادر بضمانها أوراق مالية بمعرفة شركة التوريق في حساب مستقل ومنفصل قانوناً عن حسابات الشركة وذلك لحماية المستثمرين من مخاطر الإفلاس. (هـ) يشترط في عملية نقل القروض العقارية من الجهات المنشئة إلى شركة التوريق أن تكون في شكل بيع حقيقي والذي يستلزم فيه توافر أربعة متطلبات أساسية وذلك لمنع حدوث أي نزاعات قانونية: تحويل القروض العقارية تكون من خلال الشراء أو البيع أو المقايضة. – أحقية الطرف المحول إليه "شركة التوريق" في التصرف في القروض المحولة. – لا يحق للطرف المحول "الجهات المنشئة للقروض" أن يستعيد القروض العقارية مرة أخرى. – المحول إليه يتحمل وحدة جميع المخاطر التي تنشأ من القروض المحولة.. (و) ينص القانون على "أنه لا يعتد بعملية تحويل القروض أو بيع حيازة إلا بموجب إرسال المحول إخطاراً كتابياً للتصريح بذلك وأن تكون مسجلة بالشهر العقاري".. ونظراً لطبيعة عملية تحويل القروض العقارية بين الجهات المنشئة وشركة التوريق من حيث ضخامة أعداد هذه القروض الأمر الذي يصعب معه إنتظار وصول الإخطار أو الإعلان عن الموافقة أو التسجيل، وخاصة عند ضيق الوقت وإرتفاع الرسوم الملازمة، لذلك فقد إستثنى القانون المدني شركات التوريق من هذا الشرط بغرض تذليل العقبات أمام تحويل القروض المرهونة.

(٢) الإطار التنظيمي: وتتمثل المحتويات الرئيسية للإطار التنظيمي لشركات التوريق في: (أ) قياس كفاءة الإدارة لشركة التوريق وذلك من خلال وضع نسب ومقاييس كفاءة على غرار المعايير والنسب المستخدمة في بنك التسويات الدولي. (ب)تقوم شركة التوريق بتصنيف أصولها إلى خمس مستويات وفقاً لدرجة سيولتها مع تكوين مخصص ديون معدومة، وإحتياطي يستند على المعايير التي تضعها اللجنة الإشرافية المالية.

٢- إجراءات ومراحل توريق القروض العقارية:

(١) تأخذ **أشكال توريق القروض** العقارية في كوريا شكل واحد فقط وتتمثل إجراءاته في: (أ) تقوم شركة التوريق بشراء الرهون من المؤسسات المالية والجهات المنشئة لقروض الرهن العقاري ثم تقوم بعد ذلك بتوريقها، وذلك من خلال تجميعها في محفظة واحدة وإصدار سندات مالية بضمان هذه المحفظة. مع إلتزام شركة التوريق بضمان الأوراق المالية. (ب) يتم حفظ محفظة القروض لدى جهة أخرى "أمين المحفظة" وتكون هذه الجهة منفصلة محاسبياً عن شركة التوريق ولكنها تتبعها إدارياً، وذلك لحماية المستثمرين في السندات المالية المصدرة بضمان محفظة القروض العقارية من خطر الإفلاس في حالة إفلاس شركة التوريق، وتتحدد مسئولية أمين المحفظة في: متابعة الأوراق المالية المرهونة بالأصول وما إذا كانت الأوراق المالية تعبر حقيقة عن القيمة الحقيقية للأصل. –تلقي مدفوعات أقساط القروض والفوائد المحصلة من الجهة المنشئة للقروض. –سداد قيمة السندات المستهلكة وفوائدها إلى المستثمرين فيها. ويتم إحتساب رسوم نظير قيام أمين المحفظة بهذه الخدمات. (ج)تلتزم الجهة المنشئة للقروض بخدمة القروض العقارية أي تحصيل قيمة أقساط هذه القروض وفوائدها وتحويلها إلى أمين المحفظة مباشرة مقابل رسوم إدارية.

٧- تجربة ماليزيا

يرجـــع أصـــل التوريـــق فـــي ماليزيـــا إلـــى عـــام ١٩٨٦ عنـــدما قامـــت الحكومة الماليزية بإنشاء كيان للتمويل العقاري سمي **شركة الرهن القوميـة** National Mortgage Corp (Cagmas Bhd) على غرار شركة فاني ماي وفريدي ماك بالولايات المتحدة الأمريكية، وتؤدي الشركة دور الوسيط ما بين مقترضي الرهن العقاري ومستثمري الآجال الطويلة. وتعتبر تلك الشركة أهم مصدر لـلأوراق الماليـة المضمونة بأصول في ماليزيا. وقد أطلق على الأوراق المالية الصادرة من قبل شركة الرهن القومية أسم **سندات** "Cagmas" في السوق الماليزي.

هذا وقد قامت **هيئـة سـوق المـال** بماليزيا فـي ٢٠٠١/٤/١٠ بوضـع **القواعد الخاصة بتوريق الأصول**، على أن يكون إتباع تلك القواعد إجبارياً على جميع الشركات العاملة بهذا المجال. وتسمح تلك القواعد للشركات العاملة في ماليزيا فقط بإصدار أوراق مالية مضمونة بالأصول سواء كانت شركات عامة أو خاصة. وبالرغم من أن عدد من ذوي الخبرة فـي مجـال التوريق قد إنضموا إلـى فريق العمل الخـاص بهيئـة سـوق المـال لوضع تلك القواعد فإنها لم تدرك التطورات الأخيرة في السوق مثل أدوات التوريق المخلّقة ومشتقات الإئتمان الغير ممولة. وتفرض القواعد على الشركة صاحبة الأصول التي تضمن الأوراق المالية أن تقوم بنقل كل الحقوق والواجبات في الأصول إلى المنشأة ذات الغرض الخاص ولا تحتفظ بأي حق إنتفاع في هذه الأصول. وبينما يعتبر التحسين المحدود للجدارة الإئتمانية لـلأوراق المالية المضمونة بأصول من قبل منشئ تلك الأوراق قاعدة للتوريق في السوق الماليزي فإنه من المتوقع أن يتطور أسلوب التوريق في ماليزيا ليصبح مثل الأسلوب الأمريكي حيث يتم **تقسيم الأوراق الماليـة** إلى شريحتين. **الأولـى** تتضمن أوراق مالية تصدر بدن أي تحسين، **والثانيـة** تتضمن أوراق مالية تشتمل على التحسين المطلوب.. وقد صدرت عدة صفقات لأوراق مالية مضمونة بأصول عن

مؤسسات مالية منها البنك التجاري الماليزي العربي ومؤسسة المصرفيين التجارية الدولية ووكالة Danaharta لإدارة الديون المعدومة.

٨- تجربة باكستان :

لم يتقدم التوريق في باكستان إلى درجة كبيرة حيث تمت الصفقة الأولى عام ١٩٩٧، وكانت توريق سندات قبض ملك شركة الإتصالات السلكية واللاسلكية الباكستانية وهي الشركة التي تحتكر الإتصالات الخارجية في باكستان، وقد شارك (٦) شركات إتصالات دولية مثل إيه تي آند تي (AT&T) التي كان من المتوقع أن تدفع إلى الشركة الباكستانية في إنشاء المنشأة ذات الغرض الخاص.. وقد أدى **إصدار قواعد توريق الأصول الخاصة بالشركات في عام ١٩٩٩** إلى فتح سوق التوريق في باكستان من خلال نظام قانوني. ولكن بالرغم من ذلك فإن تلك القواعد فشلت في تنظيم كل الإجراءات الخاصة بنشاط التوريق، ولكنها فتحت المجال أمام زيادة نمو التوريق في باكستان. وتسمح تلك القواعد لأي شركة عامة محدودة بالإضافة إلى الكيانات الحكومية بالتسجيل لدى البورصة وهيئة الأوراق المالية الباكستانية لتصبح **منشأة ذات غرض خاص**، حيث تشرف **هيئة سوق المال** من عام ١٩٩٧ على الإستثمار في باكستان بالإضافة إلى حالات الإفلاس وخطط الدمج في حين تشرف **البورصة** على تنفيذ قواعد الإفصاح والقيد. وهذا، ويجب أن لا يقل رأسمال الشركة الراغبة في التسجيل كمنشأة ذات غرض خاص عن مائة ألف روبية مدفوعة بالكامل.. وتضع القواعد **الواجبات** المتبعة للإبلاغ الدوري للهيئة وتعطى الهيئة سلطات إلغاء التسجيل إذا فشلت المنشأة ذات الغرض الخاص في إعلان عن طرح عام خلال إطار زمني محدد وبالأسلوب المحدد أثناء منح شهادة التسجيل. وتعرف القواعد سندات القبض لتشمل كل سندات القبض التي تدر دخل أو تظهر في تاريخ مستقبلي مما يترك **مجال التوريق واسعاً أمام السندات**

المختلفة التي من الممكن أيضاً أن تشمل تحسين إئتماني خارجي عن طريق تأمين السند (لتغطية أي خسائر على الأصول المجمّعة) أو خطابات الإئتمان من البنوك أو ضمانات تجارية من طرف ثالث.. **وتحظر** القواعد بوجه عام على المنشأة ذات الغرض الخاص الإندماج مع أو الإستحواذ على أي شركة أخرى أو العمل بأي نشاط آخر إلا بعد الحصول على موافقة الهيئة، وعدم رهن أي من الأصول التي بحوزتها إلا لصالح المستثمرين، أو تقديم قروض أو أموال إلى أي شخص بإستثناء أجر عمله العادي، أو المشاركة في حساب مشترك مع الآخرين في أي صفقة، أو إعطاء ضمانات أو تعويضات أو أوراق مالية كضمان لإلتزامات طرف ثالث.. ولذلك يعتبر التوريق في مرحلة ناشئة في باكستان. وتجدر الإشارة بأن ضرائب الدخل، ونقص الهيكل القانوني والتنظيمي تعتبر **عقبات** أعاقت تطور نشاط التوريق في سوق الدين الباكستاني. وبالرغم من المخاطر الدولية الملازمة لباكستان، فإن تواجد مؤسسة فيتش (Fitch) ومؤسسة التمويل الدولية (IFC) كمؤسسات تقييم إئتمانية قد زاد ثقة المستثمرين في سوق رأس المال وأسواق الدين في باكستان.

٩- تجربة جنوب إفريقيا في نشاط التوريق:

يرجع تاريخ التوريق في جنوب أفريقيا إلى ١٩٨٩ عندما قام **بنك جنوب أفريقيا المحدود** بإصدار سندات مضمونة بقروض رهن عقارية بقيمة (٢٥٠) مليون رند، بالإضافة إلى صفقتين بقيمة (٣٢٥) مليار رند في أواخر الثمانينيات وأوائل التسعينيات، وبالرغم من ذلك فإن مفهوم التوريق لا يلقي قبولاً على نطاق واسع في جنوب أفريقيا.

وقد أثير موضوع التوريق حديثاً وجذب الإهتمام المتزايد، وذلك بسبب التطورات الحديثة في هذا المجال، حيث تم إدراج **أول شركة توريق في بورصة جوهانيسبرج** في نوفمبر ١٩٩٨ بإسم (شركة سوتا للتوريق الدولي) وقد حصلت الشركة على أكبر إتفاقياتها

في مارس ١٩٩٩، حيث قامت **بتوريق المستحق من عقود إيجار** ما يزيد عن (خمسة) عقارات ملك لشركة ليونز العقارية، وإصدار سندات بقيمة (١٢٠) مليون رند.

ويواجه التوريق بعض العقبات الرئيسية في جنوب أفريقيا أهمها: (١)حقيقة أن المستثمرين لا يقبلون المفهوم حتى الآن، ويفضلون الإستثمار في الشركات المقيدة والتي لها بيانات وتاريخ تداول يسهل تعقبه. (٢)هناك تعقيدات قانونية ومحاسبية، حيث أن صفقات التوريق لا يتم قيدها بالقوائم المالية مما يؤدي إلى إعتبارها أكثر خطورة من الرهن. (٣)بما أنه لا يوجد قانون منفصل للتوريق فإن الكيانات المنفصلة عن البنوك لا يسمح لها بإصدار أوراق دين لتمويل عملياتها، لذا فإن عمليات التوريق المنفذة بواسطة المنشآت ذات الغرض الخاص يجب أن تنفذ عن طريق البنوك. وأيضاً فإن الدين الصادر يجب أن يبلغ مليون (رند) أو أكثر مما لا يساعد في زيادة السيولة بالسوق الثانوية. بالإضافة إلى ذلك فإن البنوك لديها رأسمال كافي بميزانياتها مما يجعلها ترغب في النمو بدلاً من تصفية الأصول.

١٠- تجربة سنغافورة

تمت أول عمليات التوريق في سنغافور نهاية عام ١٩٩٨ وهي عملية توريق سندات قبض عقارية قامت بها شركة (Neptune Orient Line). وكانت تلك السندات خاصة بعقود بيع إيجاري لملكية مكتب ممولة بعشر سندات رهن عقاري.. وقد تطورت صفقات التوريق في سنغافورة لتشمل قروض تمويل شراء العقارات التجارية، وأقساط قروض شراء المباني السكنية، وسندات قبض بطاقات الإئتمان، والسندات والقروض بأنواعها المختلفة. وكانت إحدى الصفقات الكبرى في سنغافورة قد تمت بواسطة بنك دي بي إس (DBS) في يونيو ٢٠٠٠ وكانت عبارة عن توريق مجموعة من السندات قصيرة الأجل. وفي عام ١٩٩٩، قامت شركة دي بي إس للأراضي، وهي شركة عقارات تابعة

لنفس البنك، بتوريق عقود تمويل شراء ثلاثة مباني إدارية في ثلاثة صفقات منفصلة... وتتبع سنغافورة القانون الإنجليزي بصفة عامة والتي قامت **الهيئة المالية لسنغافورة** في ضوئه بوضع القواعد الخاصة بالتوريق في سبتمبر عام ٢٠٠٠ والذي يلزم الشركات في حالة توريق القروض العقارية أن تقوم بنقل كل الحقوق والواجبات الخاصة بتلك القروض إلى **المنشأة ذات الغرض الخاص** والتي تقوم بالتسجيل الإجباري لعملية التوريق مع **أمين سجل الأسماء والأعمال.**

١١- تجربة بولندا في نشاط التوريق :

قام البنك الإستثماري البولندي في أغسطس ١٩٩٩ بإدارة أول صفقة تمويل هيكلي في أسواق رأس المال البولندية، حيث قام بإصدار أوراق تجارية بقيمة (١٠) مليون زلوتي مضمونة بسندات قبض تجارية بقيمة (٥٠) مليون زلوتي ملك شركة أورتيكا للأدوية.

وقد أوضح تقرير صادر من مؤسسة فيتش في ديسمبر ٢٠٠٢ أنه بالرغم من عدم تطور المفهوم القانوني للتوريق في بولندا حتى الآن إلا أن هناك إهتمام واضح من كل من مجتمع القطاع الخاص المالي وأيضاً المشرعون في بولندا. وقد صنّفت مؤسسة فيتش نشاط التوريق في بولندا بأنه في مرحلة مبكرة.

وتمثل أصول البنوك النموذج الأمثل للأصول التي يتم توريقها، ولهذا ففي الأغلب **تشتري البنوك في برامج التوريق** المتوقعة لبولندا. ويتوقع أن تحقق هذه البرامج للبنوك تجميع رؤوس أموال للإستثمار. ومن جانب آخر فإن **برامج غير التمويل** تقوم بتحقيق هدف تقليل مخاطر الإئتمان بالبنك عن طريق تخفيف نسبة كفاءة رأس المال. وفي كلتا الحالتين، فإن هناك دافع أكبر لصفقات التوريق، حيث أنه من المنتظر أن تزيد نسبة كفاءة رأس المال بالبنوك طبقاً لقواعد بازل الجديدة. ولكن هناك عدد من **العقبات**

تعوق توريق أصول البنوك منها **قانون سرية الحسابات** بالبنوك، حيث أن البنوك لا تستطيع الإعلان عن أي معلومات عن العملاء لديها إلى طرف ثالث بدون موافقة العملاء المكتوبة لإعلان مثل هذه المعلومات، وبالتالي فإن المعلومات التي تخص حسابات إئتمان العملاء بالبنوك لا يمكن الإعلان عنها حيث أنه من المستبعد إلى حد ما أن يحصل البنك على موافقة مكتوبة من العملاء الحاليين، بالإضافة إلى أن محاولة دمج بند موافقة في العقود الجديدة سيكون صعب حيث أنه يجب تحديد إسم **المنشأة ذات الغرض الخاص** التي سوف تحصل على تلك المعلومات بالعقد. وفيما يخص أصول المستهلكين، بعيداً عن قوانين سرية الحسابات بالبنوك، فإن هناك لوائح صارمة بخصوص حماية بيانات الأفراد.

١٢- نشاط التوريق في الدول العربية والخليجية :

(١) بدأ **إتحاد المصارف العربية** بإدخال مفهوم التوريق إلى السوق المصرفية العربية منذ عام ١٩٩٥ بعد ما إزداد شيوع إستخدام هذه الأداة المالية في الأسواق المالية الدولية، ومن قبل المصارف العالمية، والتي وجدت فيها ملاذاً مالياً هاماً لزيادة سيولتها وتقليل مخاطر محافظها المالية.

وقد بدأت **فكرة التوريق** تكتسب أهمية متنامية في الأسواق العربية، حيث بدأت **الحكومات ورجال البنوك المركزية والمصارف العربية** يدرسون، بكل جدية، آليات تطبيق هذه الأداة في الأسواق المحلية، حيث يعتقد الخبراء إن التوريق قد أصبح محركاً هاماً وأساسياً لعملية الإصلاح في النظام المالي للدول، وأيضاً ثورة مطلوبة في صناعة الخدمات المالية والمصرفية بما لها من أبعاد مصرفية وإقتصادية وإستراتيجية.. ويمثل **التوريق** أداة لوقف الركود في قطاع العقارات، وزيادة سيولة القطاع المصرفي، وتوفير تمويل طويل الأجل وبتكلفة أقل لقطاع الأسر، وتحريك النشاط والإنتعاش في سوق رأس

المال الذي يعاني من ركود، وإنشاء مؤسسات مالية متخصصة جديدة تفعّل سوق المال، وتعبئة إستثمارات شركات الإستثمار المؤسسي وتوجيهها نحو عملية التنمية، وتحسين كفاية رأس المال خاصة من خلال بيع المحافظ الإئتمانية المرتبطة بموجودات مالية غير سائلة، وتقليل بنية المخاطر العامة، وتعزيز بنية الدخل العام.. كذلك يتيح التوريق للحكومات تمويل مشاريع البنية التحتية بشكل أفضل، وأيضاً إستقطاب مصادر رأس المال من الأسواق الدولية بتكلفة أقل.. ويتطلب **نجاح** عمليات التوريق **توفير التشريعات** القانونية والضريبية والمحاسبية والرقابية والإئتمانية المناسبة لحفظ وتحريك وتطوير هذه العمليات، كما يتطلب الأمر **تنسيقاً فعالاً** بين مختلف الأطراف المعنية من أجل ضمان عدم وجود تناقضات أو مظاهر عدم إنسجام في القواعد والتوجهات والنواحي الرقابية والتشغيلية في كل مكونات البيئة المناسبة لعمليات التوريق.

(٢) نشاط التوريق في دول الخليج

تشهد منطقة الخليج العربية نمواً كبيراً في قطاع التمويل والبناء العقاري، ففي **السعودية** قامت الحكومة بإنشاء **صندوق التنمية العقارية** لتمويل الإسكان لإقراض المواطنين الذين لا يملكون مساكن، وقد إنتعش هذا السوق بعد إنهيار سوق الأسهم، ويرى الخبراء أنه في ظل الزيادة السكانية فإن سكان العاصمة يحتاجون إلى (١,٥) مليون وحدة سكنية بحلول عام ٢٠٢١. أما في **الإمارات** فيختلف نمط التمويل العقاري حيث يوجد طلب كبير على المساكن الجديدة خاصة الإسكان الفاخر.. وتقدر التقارير والدراسات قيمة الإستثمارات في المشروعات السكنية المرتقب إنهاؤها في **دول مجلس التعاون الخليجي** (السعودية – الإمارات – قطر) خلال العشر سنوات المقبلة بنحو (١٥٠) مليار دولار. كذلك تفيد هذه الدراسات والتقارير بأن سوق العقارات الخليجية بعيدة عن أزمات التمويل العقاري.

١٣- تجربة الأردن

يتسم السوق العقاري الأردني بما يلي:

(١) إن السوق الأردني يتواجد فيه سوق أوراق مالية (أسهم وسندات) متطور، من حيث الحجم والأداء والتنظيم.

(٢) إن أسعار الفائدة في الأردن معّومة سواء المدينة أو الدائنة منها.

(٣) إن هناك مؤسسات متخصصة بالإقراض العقاري، تتفاوت مصادر أموالها ما بين رؤوس أموالها وودائع الجمهور، وما تقترضه من الجهاز المصرفي، أو ما يقدمه البنك المركزي ضمن إتفاقيات خاصة.

(٤) إن المؤسسات التي تخدم الإقراض العقاري ناجحة وقدمت خدمات مميزة وإن كان البعض وفي فترات حرجة عانى من أزمة سيولة (في ضوء التمويل طويل الأجل من مصادر قصيرة الأجل).

(٥) البنوك التجارية تقوم بالإقراض العقاري في حالات معينة، والإقراض السكني، وقروض الموظفين...الخ.

(٦) وجود بنك إسلامي يقوم بالتمويل العقاري على الطريقة الإسلامية سواء بالإستثمار الخاص أو المشترك.

(٧) عدم وجود مؤسسات تصنيف للعملاء ووضع المراتب الإئتمانية لهم، وإن كانت خدمة الأخطار المصرفية التي يقدمها البنك المركزي تفيد في بعض الأحيان.

وبدأت أولى محاولات إنشاء **سوق ثانوي للرهن العقاري** عام ١٩٨٣، حيث تم البدء بدراسة مثل هذا السوق بإستقدام خبير من وكالة الأمم المتحدة للإنماء الدولي، وشكلت لجنة من الجهات ذات العلاقة سواء في مجال القطاع العام كالبنك المركزي

ومؤسسة الإسكان أو القطاع الخاص كبنك الإسكان وبعض الشركات والمؤسسات الإدخارية والعقارية، وقد خلصت اللجنة إلى البدائل التالية:

(١) تأسيس **صندوق** يكون مصدراً للسيولة يتولى شراء العقود العقارية، على أن يتكون رأسمال الصندوق من مساهمات الشركات والمؤسسات المالية والعقارية والبنك المركزي.

(٢) **بيع وشراء العقود فيما بين المؤسسات العقارية مباشرة** دون توسيط هيئة معينة على أن يتم ذلك بالإتفاق الثنائي بين هذه المؤسسات .

(٣) **بيع وشراء العقود العقارية من خلال سوق عمان المالي،** بمعنى أن تطرح المؤسسة العقارية سندات تقابل ما لديها من عقود (رهونات عقارية) في السوق المالي.

وبعد مناقشة هذه البدائل إستقر رأي اللجنة على إختيار البديل الأول، حيث إقترحت اللجنة إنشاء **(صندوق عقاري)** تكون من مهامه ضخ السيولة إلى المؤسسات العقارية المحتاجة، وإجتذاب الأموال اللازمة لقطاع الإسكان عن طريق طرح إسناد عقارية للتداول تكون مستندة للعقود المشتراة من المؤسسات العقارية، وضخ حصيلة هذه الإسناد إلى المؤسسات العقارية عن طريق تمويل عقود الرهونات العقارية الخاصة بها. كما يهدف هذا البديل إلى تدوير السيولة بين المشاركين في الصندوق بهدف إستثمارها في دعم المساهمين بالصندوق والمحتاجين إلى السيولة.. وقد قصد بالصندوق أن يكون نواة لسوق ثانوي للرهونات العقارية في الأردن وتطوير سوق رأس المال والأدوات المالية فيه عن طريق إضافة الأسناد العقارية كأداة مالية جديدة. وتتكون مصادر أموال الصندوق من رأس المال المتكّون من مساهمات المؤسسات العقارية، ونسبة محددة من الودائع الإدخارية الموجودة لدى المؤسسات العقارية المساهمة وفق عائد يتفق عليه، وكذلك من حصيلة إصدار أسناد القروض العقارية التي يطرحها الصندوق للبيع، وأيضاً التمويل الطارئ المؤقت الذي يقدمه البنك المركزي ضمن شروط محددة عند تدني السيولة لدى

الصندوق عن حد معين.. وقد إقترحت اللجنة **آلية العمل لدى الصندوق** على النحو التالي:

١- يقوم الصندوق بشراء عقود الرهن العقاري من المؤسسات المالية العقارية وفق شروط ومعايير محددة، منها مقدار مساهمة المؤسسة في الصندوق ورأسمال المؤسسة المدفوع والإحتياجات وحجم إيداعات المؤسسة لدى الصندوق وسلامة المركز المالي للمؤسسة.

٢- يصدر الصندوق أسناداً عقارية قابلة للتداول مقابل عقود الإقتراض التي يشتريها وفق شروط منها: تصدر الأسناد لحاملها. - تطفأ الأسناد مرة واحدة عند الإستحقاق. - تدفع فوائد الأسناد سنوياً. - تصدر الأسناد بفئات مختلفة من حيث القيمة حسب المستثمرين بها. - ترتبط آجال الأسناد إرتباطاً وثيقاً بفترة سداد أقساط العقود المشتراة كحد أدنى، وعلى أن لا تزيد آجال الأسناد عن سبع سنوات. - يرتبط الرصيد القائم للأسناد العقارية الصادرة عن الصندوق بقيمة العقود المشتراة.

أما بخصوص **الضمانات** المقدمة من المؤسسات المالية العقارية المشاركة في الصندوق فتتلخص في التالي: - تحويل حقوق المؤسسات المذكورة في الرهونات العقارية إلى الصندوق لدى دوائر التسجيل المختصة كضمانة للتمويل الذي ستحصل عليه هذه المؤسسات. - تفويض الصندوق بإتخاذ الإجراءات التي يراها مناسبة لضمان إستمرارية تحصيل الأقساط التي تستحق على المؤسسات المالية العقارية بمواعيدها المقررة. - أما ضمانات الصندوق تجاه حملة الأسناد العقارية، فيضمن بنك الإسكان دفع قيمة الأسناد العقارية المصدرة مقابل تحويل الرهونات العقارية إليه.

ولم تستبعد اللجنة وجود تصور مستقبلي لتعامل المؤسسات غير الربوية مع الصندوق شريطة إيجاد إطار لهذا التعامل لا يكون فيه سعر الفائدة مستخدماً.

وتوجد **مؤسسات عقارية في الجهاز المصرفي** الأردني تخدم قطاع الإسكان والعقار، ويتعين لهذه المؤسسات أن تتقدم مباشرة إلى الجمهور بالإقتراض عن طريق طرح سندات لهذه الغاية، ذلك أن محدودية رؤوس أموالها وكذلك عدم التمويل الكافي والملائم دائماً من سوق ما بين البنوك، بالإضافة إلى عدم قدرتها على الإعتماد طويلاً على مصادر تمويل قصيرة الأجل في الإقراض لمدة طويلة، مما يخلق فجوة في التمويل، أوقعت بعض المؤسسات في مواقف حرجة خصوصاً في أوقات الأزمات. ويبدو واضحاً أهمية وضرورة وجود سوق ثانوي للرهن العقاري.

الباب الرابع

دراسات الجدوى الإقتصادية للمشروعات

أولاً: تعريف، وأهمية، وأهداف دراسات الجدوى الإقتصادية.

ثانياً: دراسات الجدوى الإقتصادية للمشروعات العقارية.

ثالثاً: دراسات الجدوى الإقتصادية وتقييم المشروعات من وجهة النظر المصرفية.

رابعاً: نموذج دراسة الجدوى الإقتصادية لمشروع إنشاء مدينة سكنية

دراسات الجدوى الإقتصادية للمشروعات

أولاً: تعريف، وأهمية ، وأهداف دراسات الجدوى الإقتصادية

١- **تعرّف** دراسات الجدوى الإقتصادية بأنها أسلوب علمي لتقدير إحتمالات نجاح أو فشل مشروع معين أو فكرة إستثمارية قبل التنفيذ الفعلي وذلك في ضوء قدرة المشروع أو الفكرة الإستثمارية على تحقيق أهداف معينة للمستثمر، وبالتالي فإن دراسات الجدوى الإقتصادية تعد أداة علمية تجنب المستثمر المخاطر وتحمل الخسائر حيث تسبق الدراسة إتخاذ أي قرار إستثماري، كما تسبق عملية التشغيل الجاري.. وهكذا، فإن دراسات الجدوى الإقتصادي هي الطريق أو الجسر الذي لابد من عبوره بشكل صحيح حتى يمكن إتخاذ قرار الإستثمار المناسب الذي يحقق الأهداف المنشودة.

٢- **أهمية** دراسات الجدوى الإقتصادية... إن بداية أي مشروع **فكرة** يقتنع بها المستثمر، ويتطلب تأكيد هذا الإقتناع دراسة علمية أولية ثم تفصيلية، وهو ما يطلق عليه **دراسة الجدوى الإقتصادية** للمشروع، وتهدف أساساً إلى تأكيد نجاح أو فشل فكرة المشروع.. فالخطوة الأولى للمستثمر هي البحث عن **فكرة** جديدة لمشرع أو مجموعة من المشروعات، ويقوم بعد ذلك **بتقييم جدواها** تمهيداً لإتخاذ قرار بشأن الإستثمار فيها.. ويلي التعرف على فكرة المشروع تقديم هذه الفكرة بالشكل الذي يدفع المستثمر للإهتمام بها، ونعني بذلك **صياغة الفكرة** ووضعها ضمن مجموعة من المؤشرات والبيانات العامة اللازمة والكافية لجذب المستثمر إليها ودفعه للتفكير فيها.. ولا يمكن النظر إلى الفكرة على أنها فرصة إستثمارية إلا بعد التعرف على **صلاحية هذه الفكرة للتنفيذ**. وبعد التعّرف على فرصة الإستثمار، تتم مجموعة من الدراسات يطلق عليها الدراسات الخاصة **بمقومات قيام المشروع وإمكانيات تنفيذه**، وتسعى إلى تحديد مدى صلاحية مشروع إستثماري ما أو مجموعة من المشروعات الإستثمارية من عدة جوانب: سوقية، وفنية،

ومالية، وتمويلية، وإقتصادية، وإجتماعية، وذلك تمهيداً لإختيار تلك المشروعات التي تحقق أعلى منفعة صافية ممكنة، بالإضافة إلى عدد آخر من الأهداف.. وهكذا، فإن دراسات الجدوى تسعى إلى تحديد مدى صلاحية مشروع إستثماري ما أو مجموعة من المشروعات الإستثمارية المقترحة تمهيداً إلى إتخاذ قرار بشأن قبول أو رفض الإستثمار فيها، بالإضافة إلى التوصل لإجابات محددة عن عدة نواحي تتعلق بالمشروع المتوقع إقامته أهمها: وجود سوق كافية لإستيعاب إنتاج المشروع المقترح طوال سنوات عمره الإقتصادي – إمكانية تنفيذ المشروع من الناحية الفنية أي توافر عناصر الإنتاج الأساسية والموارد المالية اللازمة لتشغيل المشروع طوال عمره الإقتصادي – ربحية المشروع من وجهة النظر الخاصة (صاحب المشروع) عند إستخدام الأسعار السوقية في التقويم بغض النظر عن أي إعتبارات إقتصادية أو إجتماعية أخرى – ربحية المشروع من وجهة النظر الإقتصادية عند إستخدام الأسعار الإقتصادية التي تعكس التكلفة الحقيقية والمنفعة الحقيقية بدلاً من الأسعار السوقية التي لا تعكسها – ربحية المشروع من وجهة النظر الإجتماعية أي إذا أخذت الوفورات / النقائص الخارجية للمشروع والتي تتعلق بباقي أفراد المجتمع.. ودراسات الجدوى الإقتصادية عمل يتطلب جهود متخصصين إقتصاديين لدراسة الجوانب التسويقية والمالية والإقتصادية، إلى جانب متخصصين فنيين في نوعية الإنتاج لدراسة الآلات والمعدات والمواد الخام والعمالة المطلوبة ومصادرها، وكميات وأنواع الطاقة المطلوبة ثم تحديد شكل الإستثمار النهائي، وتجهيزه للتسويق.

وتتمثل أهمية دراسات الجدوى الإقتصادية فيما يلي:

١. تعتبر دراسات الجدوى الإقتصادية من أهم الأدوات التي يستعين بها متخذ القرار الإقتصادي عند التعامل مع المشكلة الإقتصادية سواء كان ذلك على مستوى المشروع أو على المستوى القومي.

٢. المساعدة في الوصول إلى أفضل تخصيص ممكن للموارد الإقتصادية التي تتصف بالندرة النسبية، ولهذا فإن لدراسات الجدوى أهمية قصوى في الدول النامية حيث الموارد محدودة مما يتطلب تحديد أولويات للمشروعات المختلفة التي تفيد الإقتصاد القومي.

٣. توضح دراسات الجدوى الإقتصادية العوائد المتوقعة مقارنة بالتكاليف المتوقعة من الإستثمار طوال العمر الإفتراضي للمشروع.

٤. يتوقف قرار البنوك أو المؤسسة المالية فيما يتعلق بمنح الإئتمان على دراسة الجدوى المقدمة لها، وكذلك تعتمد مؤسسات التمويل الدولية على دراسات الجدوى الإقتصادية عند منح مساعداتها لإقامة مشروعات التنمية في الدول النامية.

٥. تعرض دراسة الجدوى الإقتصادية منظومة كاملة عن بيانات المشروع وتحليلها بصورة تساعد المستثمر على إتخاذ القرار الإستثماري المناسب.

٦. تضع دراسة الجدوى الإقتصادية خطة لتنفيذ المشروع، وتحدد أسلوب إدارة المشروع، وتحقيق التفاعل بين عناصر التشغيل والتمويل والتسويق.

٧. توضح دراسة الجدوى الإستثمارات المطلوبة للمشروع، وكذلك العائد الإستثماري الذي يمكن أن يحققه المشروع، ودرجة المخاطرة في الإستثمار.

٨. تساعد دراسات الجدوى في الوصول إلى قرار بشأن الإستثمار أو عدمه، حيث يتطلب الأمر كماً من المعلومات والبيانات، وأسلوباً علمياً للتعامل معها وتحليلها، وهي تتناول الجوانب الرئيسية التي تتعلق بالمشروع: دراسة السوق (العرض والطلب) والإنتاج، والمنافسة، والتوزيع، والأسعار – دراسة المشروع من الناحية الفنية والهندسية، وتحديد الإحتياجات المختلفة من الآلات والمعدات، والإنشاءات، وإستخدام التكنولوجيا المناسبة – دراسة الوضع الإقتصادي والمالي للمشروع من

حيث. التمويل، والتشغيل، والإيرادات، والتكاليف، والأرباح – التنظيم الإداري للمشروع، وتحديد المتطلبات المثلى للإدارة – وكيفية تنفيذ المشروع وفقاً لبرنامج زمني يعتمد على الإحتياجات الفعلية خلال الفترات الزمنية ومراحل المشروع المختلفة.

٩. التفكير في طرق وبدائل مختلفة، ومقارنة المشروعات، وتبني الأمثل من حيث طاقة الإنتاج، والوسائل التقنية، ونوعية العمالة.. هذه البدائل يتم مقارنتها، وتساعد الدراسة في الوصول إلى البديل الأمثل.

١٠. من واقع التحليلات المالية، وإستخدام البيانات وبعض المعايير، فإن الدراسة تتيح للمستثمر أن يكون على علم بما يمكن أن يحققه المشروع من عائد متوقع يتجه لإستثماره، كما يمكن أيضاً معرفة الفترة الزمنية التي يمكن أن يسترد فيها رأس المال المستثمر في المشروع.

١١. يمكن أن تساعد الدراسة في وضع الخطط والبرامج الخاصة بالمشروع في مراحل الإعداد والتنفيذ والمتابعة، كما تساعد أيضاً في إعداد برامج توفير المعدات والآلات، والمباني، والعمالة، والتدريب، وتخطيط الإنتاج، وغيرها من الأمور الفنية والتقنية التي تخص المشروع.

١٢. لابد أن تكون الدراسة على قدر كبير من الدقة في معالجة المعلومات والبيانات إعداداً وتحليلاً، وذلك ليتم الإعتماد عليها من حيث فرص نجاح المشروع، ولذلك يقوم بإعداد دراسات الجدوى المتخصصون من إقتصاديين وفنيين لزيادة درجة دقتها ونسبة الإعتماد على معطياتها.

١٣. تشتمل الدراسة على معطيات يتم الوصول إليها عبر إختبارات تجري لمعرفة مدى تأثير المشروع في حالة أي تقلبات قد تطرأ على الإفتراضات أو المتغيرات، وتأثير ذلك على الأرباح. فمثلاً: إذا حدث تغيير في الأسعار، أو زاد رأس المال، أو

تغيرت طبيعة السوق، أو تغيرت إمدادات المواد الخام..الخ. حيث تتناول الدراسة، عن طريق إجراء إختبارات الحساسية، التعرف على مقدرة المشروع على تحمل نتائج أي تغيرات أو تقلبات في الإفتراضات.. الأمر الذي يتطلب توافر كمية ونوعية معينة من المعلومات والبيانات، ومن مصادر متعددة حتى تأتي الدراسة ونتائجها بعيدة عن أية تأثيرات غير مرغوبة، أي أن البيانات يجب أن تكون دقيقة وموثوقة المصادر.. ويجب أن تغطى هذه المعلومات والبيانات مجالات كثيرة ومتعددة تشمل كل ما يتعلق **بالتسويق** (السكان والشرائح السكانية التي يستهدفها المشروع – مستويات الدخل الفردي) **والمشروع** (الآلات والمعدات والتكنولوجيا المطلوبة – المواد الخام – الطاقة...) **والتمويل** (مصادر التمويل المختلفة – الحوافز التشجيعية والجهات التي تمنحها في الدولة...).

١٤.تساعد دراسات الجدوى على التعرف على المتغيرات الإقتصادية والسياسية والقانونية المتوقع حدوثها خلال العمر الإفتراضي للمشروع، وبيان مدى تأثيرها على ربحية المشروعات في المستقبل، وإختبار درجة الحساسية للعوائد المتوقعة للتغيرات المحتملة الخاصة بالتكاليف أو الإيرادات.

١٥.تجعل دراسات الجدوى عملية إتخاذ القرارات الإستثمارية عملية متكاملة الأبعاد، وتشمل معظم العوامل المؤثرة على أداء المشروع، وهو ما يجعل حساب المخاطر المتوقعة عملية دقيقة وبأقل درجة ممكنة من عدم التأكد.

وبالنسبة لأهمية دراسات الجدوى **للإقتصاد القومي**، فإنه يمكن النظر إلى ذلك من ناحية مدى مساهمة المشروعات في تحقيق أهداف وخطط التنمية الإقتصادية، ويتم دراسة تكاليف ومنافع المشروع من وجهة النظر القومية، بمعنى مدى تأثير المشروع في زيادة الصادرات أو تقليل الواردات، وبالتالي المساعدة في التغلب على العجز في ميزان المدفوعات. وكذلك مدى مساهمة المشروع في زيادة معدلات التشغيل للقوى العاملة، أو

عدالـة توزيـع الـدخل لصـالح الفئـات الفقيـرة، أو تنميـة أقـاليم معينـة، وذلـك بإتبـاع حـوافز ضريبية لصالح الأقاليم الأقل نمواً.

٣- أهداف دراسات الجدوى للمشروعات: تسعى هذه الدراسات إلى تحقيق عدة **أهداف** أهمها:

١. إختيـار المشـروعات الإسـتثمارية التـي تحقـق للمجتمـع أعلـى منفعـة صـافية، الأمـر الذي يؤدي إلى تحقيق التخصيص الأمثل للموارد الإستثمارية النادرة.

٢. إختيار تلك المشروعات التي تعمل على زيادة العدالة في توزيع الدخل من خلال إدخال بعض الإعتبارات الإجتماعية عند تقييم المشروعات.

٣. إختيار المشروعات التي تساعد على حل المشكلات الإقتصادية في المجتمع مثل البطالة والتضخم وندرة العمالة الماهرة، بمراعاة هذه المشاكل عند التقييم.

٤. ومن الأهداف الفرعية الأخرى، الحصول على ترخيص بإقامة المشروع من الجهات الحكوميـة المختصـة، فصـاحب المشـروع يتعين عليـه أن يتقدم بدراسـة جـدوى إلـى الجهـات الحكوميـة المختصـة والتـي تقـوم بـدورها بعمـل تعـديلات علـى هـذه الدراسـة لتختبر الربحية القومية أو الإجتماعية للمشروع.

٥. تقديم دراسـة الجـدوى للبنـوك كمسـتند يثبـت ربحيـة المشـروع وجدارتـه الإئتمانيـة ممـا يجعلها تقبل تمويله.

ثانياً: دراسات الجدوى الإقتصادية للمشروعات العقارية:

أوضحنا فيما تقدم أنـه قبل قيام أي مشروع يجب أن يكـون قد أعد دراسة جدوى إقتصادية للمشروع، وذلك بعد أن يكون قد أحاط وأدرك كل الظروف التي تحيط بالسوق الذي يعمل فيه، وتعرف على طبيعة **العرض** المتاح **والطلب** على المنتج الذي يمثل محور نشاط المشروع، الأمر الذي يتطلب بالضرورة تحديد الخصائص المميزة للسوق المستهدفة

من حيث كونها سوق بائعين أو سوق مشترين، وتحديد طبيعة ودرجة المنافسة المتوقعة، وحصر وتحديد نوعية الطلب على المنتج، وكذا حصر وتحديد العوامل المؤثرة على هذا الطلب. وهذه أمور لا شك أنها تنسحب على **المشروعات العقارية** بهدف التحقق من مدى التناسب بين نوع وحجم الطلب على المنتج العقاري وبين نوع وحجم المعروض منه في السوق، وبالتالي التحقق من وجود فجوة تسويقية متاحة للمنتج يقدم المشروع من خلالها منتجاته، ومن الضروري أن تلبي هذه المنتجات العقارية التي يقدمها المشروع العقاري إحتياجات ورغبات الطلب كماً وكيفاً وذلك تجنباً للمخاطر التي يمكن أن تصيب المشروعات العقارية بالتعثر المالي والتي تنجم عن حدوث ركود في سوق العقارات مما يؤدي إلى إحتجاز موارد مالية كبيرة الحجم في العقارات وبالتالي تراجع وإنهيار قيمتها، ومن ثم نشوب أزمات مالية لا تقتصر آثارها على المشروعات العقارية فقط بل تمتد إلى القائمين بتمويل تلك المشروعات وبالتبعية إلى الإقتصاد القومي. ويرتبط الطلب على الوحدات السكنية بإحتياجات الفرد المعيشية وبالتالي فإن مواصفات الوحدة السكنية المطلوبة ومساحتها تتوقفان إلى حد كبير على حجم الأسرة والمستوى المعيشي والإجتماعي، فكلما إرتفع المستوى المعيشي للأسرة فإن متطلبات الرفاهية في تصميم الوحدات السكنية تتزايد. إلا أنه في ظل مشكلة الإسكان وندرة الموارد يصبح من الضروري مراعاة نسبة الموجه من الموارد لهذا النوع من الإسكان، فإرتفاع نسبته عما يجب يؤدي إلى بقاء جزء من الوحدات السكنية الفاخرة دون إستخدام بما يعني قصوراً في توجيه الموارد التي كان يمكن أن تستخدم على نحو أكثر جدوى.

وتعتبر مرحلة **الدراسات التسويقية** اللازمة عند إقامة مشروع عقاري من أهم المراحل التي يمر بها إنشاء المشروع للتعرف على كل من **خصائص السوق** التي تحيط بالمنطقة المزمع إقامة المشروع بها، وكذلك التعرف على **أبعاد وطبيعة أنماط العملاء** في تلك المنطقة لتحديد نوعية إحتياجاتهم العقارية في ضوء مستويات الدخل وحجم الأسرة

والمستوى المعيشي والإجتماعي، فكلما إرتفع المستوى المعيشي للأسرة فإن متطلبات الرفاهية في تصميم ومستوى الوحدات السكنية تتزايد وتتنوع وتتخطى الإكتفاء بإشباع الإحتياج السكني إلى نوعيات أخرى خارج نطاق المدن الرئيسية وأخرى بالمدن الساحلية.. ومن الضروري أن تتوافق المنتجات العقارية التي يقدمها المشروع مع الإحتياجات الحقيقية ورغبات الطلب التي تعكس نمط العملاء كما يلي:

(١) نمط العملاء من ذوي الدخل المحدود .. ويضم هذا النمط الكثير من شرائح المجتمع الذين يجمع بينهم تدني مستويات الأجور وضعف الدخل، ومعظم هذه الفئات من صغار الموظفين والشباب صغير السن من حديثي التخرج، وأصحاب المهن الحرفية الصغيرة والعمال بمختلف أنشطتهم، وتنحصر إحتياجات وتطلعات هذه الشريحة في الحصول على مسكن إقتصادي من المساكن التي تقيمها إدارات الإسكان بمختلف محافظات الجمهورية أو مما تقيمه أجهزة وزارة التعمير بالمدن الجديدة وذلك لإنخفاض أسعار تلك الوحدات إلى أقل من نصف ثمنها إذا ما قورنت بأسعار الوحدات المماثلة التي يقيمها القطاع الخاص بنفس هذه المدن الجديدة. فضلاً عن إنخفاض قيمة المقدم النقدي المطلوب والذي بلغت قيمته في بعض مشروعات الشباب (١٠/٥) آلاف جنيه فقط ليتم سداد باقي الثمن بمعدلات الفائدة المدعمة على آجال طويلة ولمدة (٤٠) سنة أصبحت قيمة الأقساط الشهرية المستحقة عليها في متناول القدرات المالية لهذه الشريحة من المواطنين. ومن الجدير بالذكر أن قانون التمويل العقاري قد تضمن في مادته نصاً وجوبياً بإلتزام الدولة بتوفير المساكن الإقتصادية للمواطنين ذوي الدخول المنخفضة عن طريق: تخصيص بعض الأراضي المملوكة للدولة دون مقابل لإقامة هذا النوع من المستوى الإقتصادي. –تحمل قيمة المرافق العامة التي تزود بها تلك المساكن بمقدار نصف تكلفتها الفعلية.. كما تضمنت المادة (٣٥) من القانون النص على إنشاء **صندوق**

ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري ليدعم النشاط في مجال بيع المساكن لذوي الدخول المنخفضة عن طريق تحمل الصندوق لجانب من قيمة القسط.

(٢) نمط العملاء من متوسطي الدخل.. وهذه الشريحة تمثل أيضاً نسبة كبيرة من أعداد المواطنين داخل المجتمع حيث يمثل أغلبها جانب من التحول الطبقي من شريحة محدودي الدخل الذين قضوا في مواقع عملهم مدد غير قليلة زادت خلالها أجورهم ومدخراتهم الأسرية وأصبحت تطلعاتهم تتجه إلى رفع مستوى المسكن والإنتقال من الأحياء الشعبية إلى الأحياء الأعلى نسبياً من حيث الرقي والمستوى المعيشي المقبول.. ويشترك معظم هؤلاء المواطنين متوسطي الدخل في عدم مقدرتهم على تحقيق تلك التطلعات من خلال مدخراتهم ومواردهم المالية الذاتية فقط وإنما لابد وأن تعتمد على تدبير جانب منها إما عن طريق **شركات الإستثمارات العقارية** التي يقبل معظمها سداد المشترين لنسبة من قيمة الوحدات السكنية التي يرغبون في الحصول عليها تصل في معظم الأحيان إلى (٥٠%) من قيمة الوحدة على أن يتم سداد باقي الثمن على عدة سنوات قد تصل إلى (١٥) سنة – أو عن طريق تدبير باقي ثمن الوحدات عن طريق اللجوء إلى **البنوك** وإقتراض المبالغ اللازمة لهم.. وقد إتسعت تطلعات العديد من المنتمين لهذا النمط من العملاء وباتت أحلامهم تعكس رغباتهم في تملك وحدة مصيفية بالمدن أو القرى الساحلية في حدود قدراتهم المالية وهذا يتطلب بالضرورة أيضاً الإعتماد على تمويل جانب من أثمانها من خلال البنوك أو التقسيط الذي تسمح به شركات الإستثمارات العقارية.

(٣) نمط شريحة القادرين وتتميز إحتياجات هذا النمط من المواطنين بالحصول على أفضل مستويات الفيلات والوحدات السكنية المتميزة ذات المساحات الكبيرة ومستويات التشطيب التي تعكس مستوى الرفاهية الغير محدود بأرقى الأحياء، ولقد إمتدت إحتياجاتهم لتصل إلى تحقيق رغباتهم في وجود أكثر من وحدة سكنية كمنتجعات لقضاء

عطلة نهاية الأسبوع بالمدن الجديدة خارج المحافظات التي يعيشون بها، وإقتنائهم للفيلات والوحدات المصيفية بأكثر من قرية سياحية، ولا يواجه هذا النمط أية مشكلات تتعلق بتمويل شراء هذه الوحدات المتعددة حتى لو كانت الشروط المالية لها تستلزم السداد النقدي لكامل القيمة، أما المشكلة الحقيقية التي يعكسها الواقع العملي أن رجال الأعمال من المستثمرين في المشروعات العقارية قاموا بإقامة المزيد من المشروعات التي تناسب تلك الشريحة القادرة بدرجات تفوق إحتياجاتهم الحقيقية في ظل وصولهم جميعاً إلى مرحلة التشبع السكني.

العوامل المؤثرة في سوق الطلب على العقارات

* **الزيادة السكانية**.. كلما زاد عدد السكان زادت إحتياجاتهم من الوحدات السكنية، فالسكن من الإحتياجات الأساسية للحياة الإنسانية، وكل شاب وكل فتاة يحتاجان يوماً إلى وحدة سكنية لتكوين أسرة جديدة، ويتزايد عدد السكان في مصر بحوالي مليون نسمة كل تسعة أشهر، رغم كل الجهود المبذولة لخفض معدل الزيادة السكانية، وينتقل أكثر من مليون شاب وفتاة سنوياً إلى المرحلة العمرية التي تحتاج إلى توفير سكن مناسب لبدء حياة أسرية جديدة، وتحتاج هذه الأسر الجديدة إلى حوالي نصف مليون وحدة سكنية تمثل **الطلب العائلي** على العقارات، ومع مراعاة أن هذه الزيادة السكانية تحتاج إلى خدمات حكومية وخاصة، وتلك الخدمات تحتاج إلى مقار إدارية وخدمية تمثل **طلب إضافي** على العقارات، ومجموع الإحتياجات السكنية والإدارية تمثل الطلب الكلي على العقارات.

* **التطور الإقتصادي والتشريعي** .. كلما زاد الدخل القومي وإرتفع نصيب الفرد من هذا الدخل زادت **القدرة الشرائية** لدى أفراد المجتمع وتنوعت إحتياجاتهم ورغباتهم وأيضاً طموحاتهم في الحصول على سكن مناسب، ومع زيادة تلك القدرة الشرائية يتحول

كثير من أفراد المجتمع من طبقة المستأجرين إلى طبقة الملاك، وهو ما ينشط السوق العقاري ويخلق طلب على العقارات، خصوصاً مع التطور التشريعي المتمثل في عدم إمتداد عقود الإيجار القائمة في ضوء التشريعات السابقة إلا لمرة واحدة وللأبناء فقط وبشروط خاصة، وهو ما أدى إلى إنتشار الإيجار المؤقت وفق قانون الإيجارات الجديدة، وقد تقترب القيمة الإيجارية الجديدة من أقساط التملك وفق قانون التمويل العقاري الذي يمثل تطور تشريعي مصاحب للتطور الإقتصادي.

* **التحـرك الإجتمـاعي** .. مع التطور الإقتصادي يتم تحرك طبقات المجتمع، وتنتقل فئات من ذوي الدخل المحدود إلى الطبقة المتوسطة، وتنتقل فئات من الطبقة المتوسطة إلى ذوي الدخل المرتفع، والعكس صحيح، ولكل طبقة من هذه الطبقات إحتياجات سكنية تتلاءم مع خصائص الطبقة، ولهذا نجد ظواهر الهجرة من الريف إلى المدن والنزوح إلى المدن الجديدة إذا ما توافرت بها وسائل الراحة وزيادة المعروض من الإسكان الفاخر توقعاً لتلبية إحتياجات شرائح إجتماعية جديدة، وهو ما أدى إلى زيادة المخزون العقاري من هذا النوع.. وفي الجانب الآخر من التحرك الإجتماعي نجد ظاهرة العشوائيات وزيادة الطلب على الإسكان الإقتصادي وهو ما يتطلب إشباع تلك الحاجات إلى سكن ملائم.

* **توافر آليات الشراء**.. في الماضي ومع ثبات القيمة الإيجارية عزف كثير من الأفراد عن الإستثمار العقاري، ومع زيادة أسعار الفائدة بالبنوك أصبح إيداع مدخرات الأفراد بالبنوك أفضل من مخاطر الإستثمار العقاري وثبات القيمة الإيجارية، وهو ما أدى أخيراً إلى تشريع جديد ينظم العلاقة بين المالك والمستأجر والإتفاق بالتراضي على القيمة والمدة الإيجارية التي تحقق المصلحة للطرفين، وقانون الإيجارات الجديدة يمثل آلية تحفز الملاك على البناء طالما أن العائد الإقتصادي متغير وفق قوى العرض والطلب وبعيداً عن أبدية العلاقة الإيجارية ذات القيمة الثابتة.

وجاء **قانون التمويل العقاري** ليبسر إمكانية إمتلاك وحدة سكنية على آجال طويلة وبقسط ميسور يقترب من القيمة الإيجارية وفق قانون الإيجارات الجديدة، وهذا القانون للتمويل العقاري يمثل أفضل آلية متوافرة للشراء وتنامي الطلب على العقارات.. ولكن يحد كثيراً من تلك الآليات الأسعار المتصاعدة في مواد البناء التي قد تؤدي إلى عزوف البعض عن الإستثمار العقاري في الوقت الراهن حتى تتوازن أسعار التكلفة مع قوى الطلب على العقارات.

العوامل المؤثرة في سوق العرض للعقارات

* **توافر البنية التحتية** .. كلما توافرت البنية التحتية وتهيأت الظروف المعيشية كلما زادت حركة البناء والإمتداد العمراني إستثماراً لهذا التوافر وهذه التهيئة، وتقوم الدولة بهذا العبء ويشاركها في هذا هيئات وشركات الإستثمار العقاري في السنوات الأخيرة، وهو ما أدى إلى تزايد عدد المدن الجديدة والقرى السياحية وأدى بالتالي إلى زيادة عرض المنتجات العقارية.

* **تكلفة الإنشاءات**.. وتتمثل بصفة أساسية في المواد الخام والمواد التكميلية وأجور الإنشاء والتشطيب. وقد تصاعدت أسعار المواد الخام في الفترات الأخيرة مما إنعكس سلباً على حركة البناء. فالعلاقة بين تكلفة الإنشاءات وكمية المنتجات العقارية علاقة عكسية، دون إغفال أثر الطلب على تلك المنتجات، وتزايد الإستثمار العقاري وزيادة العرض للمنتجات العقارية كلما إتجهت تكلفة الإنشاءات إلى الإستقرار أو الزيادة المحدودة.

* **الضوابط الحكومية**.. وذلك لتنظيم حركة البناء ومعايير السلامة للمنشآت العقارية، مثل حد الإرتفاع المسموح به، ومساحة الفراغات النظامية، والكود الإنشائي، والبناء على الأراضي الزراعية، وإشتراطات مد المرافق العامة، والتشريعات القانونية مثل قانون الإيجارات الجديدة وقانون التمويل العقاري.. وكل تلك الضوابط والمعايير تهدف

إلـى التـأثير إيجابيـاً علـى الإسـتثمار العقـاري إذا مـا تـم الإلتـزام بهـا مـن قبـل الهيئـات والشركات والأفراد.

* **ربحيـة الإسـتثمار العقـاري..** إذا كـان العائد من الإسـتثمار العقاري يزيد عن العائد من الإستثمار في قنوات إستثمارية أخرى مثل الأوراق المالية أو الودائع البنكية أو غير ذلك من قنوات إستثمارية، إتجهت المدخرات إلى الإستثمار العقاري، وزادت كمية المعروض من المنتجات العقارية، والعكس صحيح، مع مراعاة وجود شريحة كبيرة من الأفراد تفضل الإستثمار العقاري بقصد السكن وتوفير سكن حال إحتياج ذويهم إليه فيما بعد، ويتم إستغلال العقار خلال تلك الفترة في تأجيره وفق قانون الإيجارات الجديدة الذي شجع هذا النمط من الإستثمار بصرف النظر عن مقارنته بالعائد من قنوات إستثمارية أخرى.

* **تـوافر آليـات البيـع..** إذا كـان مالك المنتجات العقارية سوف يجد سـهولة فـي تسويق منتجاته الجديدة أو تصريف مخزونه العقاري فسوف يبادر إلى تكرار الفعل وينشئ منتجات عقارية جديدة، وتمثل **نظم التسويق** (إقامة المعارض) تيسيرات السداد وحوافظ الإستثمار في المناطق الجديدة.. آليات تشجع المستثمرين على الإتجاه إلى الإستثمار العقاري، ومن ثم زيادة عرض المنتجات العقارية وتتابع حلقات الدورة العقارية.

ثالثاً: دراسات الجدوى وتقييم المشروعات من وجهة النظر المصرفية

(١) البنوك ودراسات الجدوى الإقتصادية

تحتل البنوك مركزاً حيوياً في النظم الإقتصادية والمالية بما لها من تأثير إيجابي علـى التنميـة الإقتصـادية مـن خـلال تعبئـة المـدخرات الكافيـة، والتوزيـع الكـفء لهـذه المدخرات المجمّعة على الإستثمارات المختلفة.. والبنوك في مجموعها تكون حلقة تتفاعل

داخلها شتى مجالات النشاط الإقتصادي وأصبحت تشكل فيما بينها أجهزة فعّالة يعتمد عليها في تطوير وتنمية مختلف قطاعات الإقتصاد القومي.

أن العلاقة بين البنوك والمجتمع علاقة ديناميكية وحيوية وذلك فيما يتعلق بتوفير إحتياجات المجتمع من الخدمات المصرفية، وبإعتبار أن البنوك جزء لا يتجزأ من الحياة الإقتصادية ولها دورها الفعّال في القيادة المالية للمجتمع عن طريق المساهمة البناءة كعضو حيوي في الحياة الإقتصادية للمجتمع ونموه.

وتتمثل الوظائف الرئيسية للبنوك في: إقراض بعض العملاء لإنشاء مشروعات جديدة – إقراض بعض العملاء لتطوير مشروعات قائمة – المشاركة في رؤوس أموال مشروعات جديدة – المشاركة في رؤوس أموال مشروعات قائمة بغرض تطويرها – القيام بدور رئيسي في إنشاء مشروعات جديدة لخدمة أغراض التنمية الإقتصادية للدولة.... ويجب على إدارة البنك القيام بمجموعة من الدراسات قبل إتخاذ القرار بالإقراض، أو بالمشاركة في رؤوس الأموال، أو بتأسيس بعض المشروعات.. كما يجب على إدارة البنك أيضاً القيام بمجموعة أخرى من الوظائف في مرحلة تنفيذ وبعد قيام المشروعات.. وهذه الدراسات والوظائف التي تقوم بها إدارة البنك هي (دراسات الجدوى وتقييم للمشروعات) والتي تشمل الدراسات التسويقية، والفنية والمالية والإقتصادية، وذلك بهدف التحقق من جدية هذه المشروعات، ومن إمكانية تحقيق أهدافها، ومن إمكانية وقدرة هذه المشروعات على سداد ما يستحق عليها من ديون وإلتزامات، ومن تحقيق عائد مناسب لرأس المال المستثمر فيها.. ويجب ألا يقتصر دور البنك على الموافقة على تمويل المشروعات بعد إعداد دراسة الجدوى أو التقييم لدراسة الجدوى، وإنما يجب أن يمتد دور البنك ليشمل متابعة الخطوات التنفيذية للمشروع خلال مراحل حياته المختلفة وذلك لتحقيق الأهداف التالية: التحقق من أن المشروع يلتزم بالخطة المرسومة وطبقاً لدراسة الجدوى، ومدى النجاح الذي يحققه – التعرف على المشاكل التي تواجه المشروع، وتقديم أفضل الحلول

لعلاجها – زيادة خبرة القائمين على المتابعة بهدف تطوير أساليب تقييم دراسات الجدوى وتطوير أساليب تقييم المشروعات القائمة – تطوير وتنمية قدرات إدارة المشروع، وذلك لشعورها بوجود هيئات أخرى تقوم بمتابعة أعمالهم بما يهئي زيادة نجاح هذه المشروعات.

إن المساهمة الأساسية للبنك هي منح الإئتمان البناء بالدرجة التي تتفق مع توفير الأمان لأموال البنك، ولكن بالإضافة إلى ذلك هناك فرصة لزيادة رفاهية المجتمع من خلال مدى أوسع من الأنشطة بما في ذلك التعليم الإقتصادي والمساهمة المباشرة في دراسات الجدوى الإقتصادية بالنسبة لبعض المشروعات المرتبطة بالمنطقة، أو مساعدة العميل على الإتصال ببيوت الخبرة المتخصصة للقيام بهذه الدراسات، ويتوافر لدى البنك قدر هائل من المعلومات الإقتصادية فضلاً عن أن مديري البنك بحكم عملهم على علم ودراية بظروف البيئة الإقتصادية والسياسية، فإذا تم ربط هذه المعلومات بالدراسات التي يجريها قسم البحوث في البنك فإنه ينتج عن ذلك حصيلة هامة من المعلومات الإقتصادية والإحصائية يمكن أن تساهم بدرجة كبيرة في دراسات الجدوى اللازمة لتقييم المشروعات.

والنظرية الشائعة هي أن البنوك التجارية مازالت مقرضة أساساً للسلف قصيرة الأجل، وبالتالي فإن دورها في تمويل المشروعات يتعلق أساساً بإحتياجات هذه المشروعات إلى رأس المال العامل عن طريق تقديم القروض اللازمة للحصول على المخزون اللازم من الخامات أو الإحتفاظ بمخزون من الإنتاج التام بغرض البيع أو تمكين المنشأة من البيع بالأجل.

وبالرغم من أن سلف تمويل رأس المال العامل من أكثر الأشكال الهامة للإئتمان الذي تمنحه البنوك التجارية، فإن الكثير من البنوك التجارية في بعض الدول تمنح قروضاً طويلة الأجل لبعض عملائها، وقد يكون جزء من هذا النمو للإئتمان طويل الأجل راجعاً إلى إستبدال السلف قصيرة الأجل التي تجدد بصورة متكررة بإئتمان طويل الأجل،

ويبدو أن التغيرات الأساسية في طبيعة متطلبات التمويل للمشروعات تحبذ الإئتمان طويل الأجل.

والبنوك التجارية تهتم بصورة مباشرة بدراسات الجدوى الإقتصادية في مجال منح الإئتمان لغرض تمويل رأي المال العامل للمشروع، أو لغرض تمويل حيازة بعض الأصول الثابتة، أو تمويل إحلال وتجديد الأصول الثابتة في حالة إستعداد وقدرة البنك على منح الإئتمان طويل الأجل، وكما أن بعض المنشآت التي تنمو بمعدل سريع تأخذ خطوات في سبيل التوسع دون إنتظار توافر تمويل طويل الأجل مما يؤدي إلى نقص رأس المال العامل المتاح لديها، فإذا كان هذا هو السبب لطلب الإئتمان، فقد تكون هناك مبررات قوية لتقديم الإئتمان للمنشأة ولكن يجب أن يكون الإئتمان في هذه الحالة طويل الأجل.

كما أن وجود قسم للدراسات الإحصائية والإقتصادية في معظم البنوك يجعلها في مركز ملائم لتقديم الكثير من البيانات والمعلومات التي تلعب دوراً هاماً في دراسات الجدوى خاصة وأن البنك يكون عادة على معرفة بظروف البيئة.

ولا تقتصر دراسات الجدوى الإقتصادية على الدراسات التي تسبق قيام المشروعات، وإنما يتطلب الأمر القيام بدراسات الجدوى الإقتصادية عند توسيع المنشآت القائمة، أو تقديم منتج جديد، أو إستبدال الأصول الثابتة أو زيادة الطاقة الإنتاجية للمنشأة، وقد تلجأ المنشأة إلى البنك للحصول على إئتمان قصير الأجل (أو إئتمان طويل الأجل في بعض الأحيان) للمساعدة في تمويل التوسعات أو إستبدال الأصول الثابتة. وبالتالي فإن دراسات الجدوى الإقتصادية في هذه الحالة تمثل أهمية خاصة بالنسبة للبنك، وقد يتمكن من المشاركة فيها ولكن كحد أدنى يجب أن يكون لدى البنك القدرة على فهم دلالة دراسات الجدوى الإقتصادية حتى يمكنه تقييم الإئتمان بصورة سليمة.

هناك أوجه تشابه كثيرة بين أساليب التحليل التي تتبعها البنوك التجارية بهدف منح الإئتمان المصرفي وأساليب التحليل في دراسات الجدوى الإقتصادية فعندما يقوم البنك بتحليل المركز الإئتماني للعميل عن طريق مقارنة القوائم المالية ودراسة قوائم التدفقات النقدية فهو يرمي إلى نفس الغرض الذي تهدف إليه دراسات الجدوى الإقتصادية، نظراً لأن الهدف من تحليل المركز الإئتماني للعميل هو التأكد من "رغبة" و"قدرة" العميل على سداد القرض في ميعاد الإستحقاق تحت الظروف العادية لنشاط المنشأة دون أن تصبح في ظروف مالية صعبة، وبالتالي فإن البنك يهتم بأن يكون الغرض الذي يستخدم فيه القرض مجدياً إقتصادياً بحيث يمكن للبنوك أن تربح وتقوم بوظيفة إجتماعية عندما تساعد العملاء المقترضين.

كما أن المهمة الأساسية لتحليل الإئتمان يتطلب إستخدام أساليب التحليل التي تختص بالمستقبل مثل الموازنات، وتقرير التدفقات النقدية، والقوائم المالية المسبقة، وهذه الأساليب تستخدم أيضاً في دراسات الجدوى الإقتصادية.

والمهمة الأساسية **لبنوك الإستثمار** هي إستثمار الأموال المتاحة لديها عبر القيام بالمشروعات الإنتاجية في قطاعات الزراعة والصناعة والتشييد والبناء والتجارة والمواصلات والخدمات على أسس إقتصادية وتجارية بمختلف السبل وفي طليعتها المشاركة في رؤوس أموال هذه المشروعات وتقديم القروض اللازمة لها، وتتهيأ لهذه البنوك مقومات مادية متمثلة أساساً في الضخامة النسبية لرؤوس أموالها مما يساعدها على القيام بالدور المسند إليها، ولذلك نجد أن دور دراسات الجدوى الإقتصادية بارزاً ويحتل مكانه خاصة في هذه البنوك نظراً لأنه بناء على هذه الدراسات يتقرر مساهمة البنك في رؤوس أموال الشركات وتقديم القروض اللازمة لها... وتقوم بنوك الإستثمار بدور مباشر في دراسات الجدوى الإقتصادية، فبعض هذه البنوك يضم جهاز متخصص في القيام بدراسات الجدوى الإقتصادية، وبعض هذه البنوك يتولى الإتصال ببيوت الخبرة

المتخصصة للقيام بهذه الدراسات تحت إشرافه نظراً لأن بنوك الإستثمار تساهم في رؤوس أموال الشركات.

وهكذا يتضح أن دراسات الجدوى الإقتصادية يجب أن تكون محل عناية المسئولين عن منح الإئتمان في البنك، ويكون الهدف من معظم دراسات الجدوى الإقتصادية الحصول على بيانات في صورة كمية وتحليلها لتحديد الإستثمارات اللازمة وإحتمالات العائد والأرباح، ويتطلب التحليل السليم لهذه البيانات تحديد العلاقة بين الإيرادات والتكاليف والأرباح عند مستويات تشغيل مختلفة، وإتباع أسلوب المفاضلة بين البدائل، وتحليل الفروق، ووضع المشكلة في صورة تدفقات نقدية، وأخذ القيمة الزمنية للنقود في الحسبان وقياس إنتاجية رأس المال... وتتمثل أسس التحليل في دراسات الجدوى الإقتصادية فيما يلي:

(٢) التحليل المالي لتقييم المشروعات من وجهة النظر المصرفية كأساس لمنح الإئتمان المصرفي للمشروعات

يمثل تحليل الإئتمان نوعاً من دراسات الجدوى الإقتصادية، وهناك أوجه تشابه كثيرة بين **أساليب التحليل الإئتماني بالمصارف التجارية** بهدف منح الإئتمان المصرفي، **وأساليب التحليل في دراسات الجدوى الإقتصادية.** فعندما يقوم المصرف بتحليل المركز الإئتماني للعميل عن طريق مقارنة القوائم المالية ودراسة قوائم التدفقات النقدية، فهو يرمي إلى نفس الغرض الذي تهدف إليه دراسات الجدوى الإقتصادية وذلك أن الهدف من تحليل المركز الإئتماني للعميل هو التأكد من "رغبة" و "قدرة" العميل على سداد القرض في ميعاد الإستحقاق وذلك تحت الظروف العادية لنشاط المنشأة دون أن تصبح في ظروف مالية صعبة، وبالتالي فإن المصرف يهتم بالتأكد من أن الغرض الذي يستخدم فيه القرض مجدياً إقتصادياً، وبما يمكّن المصرف من تحقيق أرباح، وأيضاً القيام بوظيفته الإجتماعية

بتقديمه الإئتمان لعملائه وتنشيط مشروعاتهم.. كذلك فإن تحليل الإئتمان يتطلب بالإضافة إلى دراسة سجلات الماضي، إستخدام أساليب التحليل التي تختص بالمستقبل مثل الموازنات التخطيطية وقوائم التدفقات النقدية، وهي أساليب تستخدم أيضاً في دراسات الجدوى الإقتصادية.

فالتحليل المالي يتناول التعامل مع القوائم المالية وكل ما تتضمنه من بيانات إجمالية وتفصيلية، وفحص المركز المالي وعناصر الميزانية وتغيراتها خلال فترة زمنية، ودراسة مصادر وإستخدامات أموالها، وهيكل رأس المال، والتعرف على مصادر الدخل المتاحة، والقدرة على سداد الإلتزامات في مواعيدها المحددة، وتوفير بعض النسب والمؤشرات المالية تساعد في إتخاذ قرار الإئتمان، والحكم على كفاءة إدارة المشروع، وتقدير ربحيته المتوقعة لأهميتها كأحد العناصر الأساسية في تقليل المخاطر المتوقعة وخاصة خطر عدم السداد، والكشف عن درجة وحجم هذه المخاطر في نشاط المنشأة، ودراسة نتائج النشاط الفعلية ومقارنتها بالأرقام المستهدفة، ومع النتائج الفعلية للمنشآت المماثلة.. الخ. ودراسة كل ذلك بالفحص والتحليل بالإستعانة بالأدوات والمؤشرات والمعايير والربط بينها جميعاً للكشف عن نواحي الضعف ومواطن القوة، وتحديد الداء وإقتراح العلاج المناسب.

(٣) قائمة التدفقات النقدية المتوقعة وتقييم مخاطر الإئتمان

إن **الهدف الأساسي** لقائمة التدفقات النقدية هو تزويد معلومات عن المقبوضات والمدفوعات النقدية للمنشأة الإقتصادية خلال فترة زمنية معينة، **والهدف الثانوي** يتمثل بتزويد المعلومات على أساس نقدي بالنسبة للنشاطات التشغيلية، والإستثمارية، والتمويلية للمنشاة. وبإستخدام المعلومات المعطاة في قائمة التدفقات النقدية بالإضافة إلى المعلومات التي توفرها القوائم المالية الأخرى مثل قائمة الدخل وقائمة الأرباح المجمعة والميزانية والإيضاحات المتعلقة بهذه القوائم، فإنها يمكن أن تساعد كلاً من المستثمرين

والمقرضين والموردين وغيرهم لتقييم ما يلي: قدرة المنشأة على توليد صافي تدفقات نقدية موجبة في المستقبل – قدرة المنشأة على الوفاء بإلتزاماتها ودفع حصص أرباح الأسهم وحاجتها للتمويل الخارجي – أسباب الإختلاف بين صافي الدخل، وصافي التدفقات النقدية المتعلقة بهذا الدخل – آثار العمليات الإستثمارية والتمويلية غير النقدية على المركز المالي للمنشأة خلال فترة زمنية معينة.

وتُظهر قائمة التدفقات النقدية المقبوضات والمدفوعات النقدية وصافي التغير في النقدية الناجمة عن الأنشطة التشغيلية والإستثمارية والتمويلية لمنشأة معينة خلال فترة محددة وذلك من خلال جدولة يتم فيها مطابقة وتسوية رصدة النقدية في بداية الفترة ونهايتها، مما يساعد في تقييم ما إذا كانت الشركة سوف تواجه صعوبات أم لا بالنسبة لمقابلة إلتزاماتها والوفاء بها عند إستحقاقها، وهذه مسألة هامة بالنسبة للمستثمرين وللمقرضين والموردين على حد سواء.

ويستخدم المحللون الماليون قائمة التدفقات النقدية كأداة تحليلية، فمنها يمكن إحتساب بعض النسب المالية الهامة مثل نسبة التغطية ونسب اليسر، حيث يمكن تقييم مقدرة الشركة على خدمة الدين ودفع توزيعات أرباح الأسهم وبقائها قادرة على الوفاء بجميع الديون. كما يمكن إعداد التدفقات النقدية المتعلقة بتقييم الإستثمار، أما بالنسبة للأطراف الذين يقومون بتقييم الإسناد (السندات) فينصب إهتمامهم في قياس مقدرة الشركة على خدمة الدين، وتقاس هذه المقدرة بتحليل النسب التي تستخدمها كل مؤسسة أو هيئة متخصصة في هذا المجال. إلا أن جميع الهيئات تستخدم معلومات التدفقات النقدية في التحليل الخاص بها. وتستخدم البنوك التجارية قائمة التدفقات النقدية في تقييم مخاطر الإئتمان، كما تستخدم قائمة التدفقات النقدية لتزويد المعلومات الداخلية التي تساعد في تخطيط الإحتياجات المالية، وتخصيص الموارد، ومراقبة التدفقات النقدية والسيولة.

تحليل قائمة التدفقات النقدية المتوقعة :

إن تقرير كفاية التدفقات النقدية في المنشأة لمقابلة خطة السداد المقترحة يعد إحدى الإختبارات الهامة في منح الإئتمان المصرفي، وفي بعض الأحيان تستخدم قوائم التدفقات النقدية التي تبين مقدرة المنشأة على السداد لتدعيم طلب الحصول على إئتمان قصير الأجل بالرغم من عدم مقدرة المنشأة على تحقيق أرباح خلال فترة منح الإئتمان.

ويتطلب التحليل الفعّال لقائمة التدفقات النقدية ما يلي:

١- فحص وإختبار لقائمة التدفقات النقدية نفسها.

٢- مقارنة بيانات السنة الحالية للتدفقات النقدية مع بيانات من قوائم تدفقات نقدية سابقة لنفس الشركة.

٣- مقارنة بيانات نفس قائمة التدفقات النقدية للشركة مع بيانات لقوائم التدفقات النقدية لشركات مشابهة، ومثل هذه المقارنات غالباً ما تعطى الأساس المرجعي أو المعياري بالنسبة لبيانات الشركة موضع التحليل، لأن الشركات المشابهة عادة ما تؤّمن حصولها للنقدية من مصادر مشابهة، وغالباً ما تقوم بإنفاق النقدية على أنشطة مشابهة، والتحليل المقارن يمكن أن يكشف إنحرافات هامة بالنسبة لما يلي: (١) مبالغ التدفقات النقدية الداخلة. (٢) مصادر هذه التدفقات النقدية الداخلة. (٣) أنواع الأنشطة التي إستخدمت فيها النقدية. وعندما توجد فروق هامة بين الشركات المشابهة، فيتم تفسير تلك الفروق والبحث عن أسبابها في القوائم المالية الأخرى، وفي الملاحظات المرافقة للقوائم المالية أو من الإدارة.

قائمة التدفقات النقدية كأسلوب لتحليل النسب المالية

إن أحد منتجات المحاسبة هو إستخدام النسب في تحليل القوائم المالية. وتستخدم النسب المالية في الوقت الحاضر من قبل العديد من الممارسين لمهنة المحاسبة والأكاديميين، غير أن معظم الباحثين يرون بأنه لتاريخه لم يتم إلا القليل بالنسبة لإقتراح

مجموعة شاملة من نسب التدفقات النقدية لإمكانية تقييم الأداء المالي، وما نشر حول هذا الموضوع لم يحقق التوصل إلى تحديد مجموعة شاملة لنسب مفيدة.

فالتقييم النسبي للأداء هو أحد الإستخدامات الهامة لنسب التدفق النقدي، والذي يمكن أن ينظر إليه من حيث **الكفاية والكفاءة.** فالكفاية تصف ملاءمة وكفاية التدفقات النقدية من أجل تلبية إحتياجات الشركة، بينما الكفاءة تصف إلى أي مدى تقوم الشركة بتوليد التدفقات النقدية نسبة إلى السنوات الأخرى من جهة والتدفقات النقدية للشركات الأخرى من جهة ثانية.

وفيما يلي شرح لنسب الكفاية والكفاءة:

١. **نسب الكفاية:** تقيس نسبة ملاءمة التدفق النقدي بشكل مباشر لقدرة الشركة لتوليد النقدية الكافية لتسديد ديونها وإلتزاماتها، وإعادة الإستثمار في عملياتها التشغيلية، وتوزيع أرباح الأسهم على المساهمين.. فالنسب المتعلقة بدفع الديون طويلة الأجل، وتوزيع الأسهم وإعادة الإستثمار تعطي رؤية أبعد بالنسبة للمستثمرين.

٢. **نسب الكفاءة:** يهتم المستثمرون والدائنون والمقرضون وغيرهم ممن لهم مصلحة بالتدفقات النقدية للشركة بشكل خاص بقائمة الدخل ومقاييس الإيرادات، حيث تظهر نسبة التدفق النقدي إلى المبيعات النسبة المئوية لكل جنيه بيع كنقدية من العمليات التشغيلية، وعلى مدار الوقت يجب أن تقرب هذه النسبة العائد على المبيعات للشركة.. فمؤشر العمليات التشغيلية يقارن بين النقدية المتأتية من العمليات وبين الدخل المتأتي من العمليات التشغيلية المستمرة، فهو يقيس إنتاجية توليد النقدية من العمليات التشغيلية المستمرة.. والتدفق النقدي كعائد على المبيعات يعتبر مقياساً للعائد على الأصول ويستخدم للمقارنة بين الشركات على أساس توليد النقدية (على عكس توليد الدخل) من الأصول.

ويمكن تلخيص النسب الخاصة بالتدفق النقدي لما سبق على النحو التالي:

١- نسب الكفاية

أ- نسبة ملاءمة أو كفاية التدفق = النقدية من العمليات التشغيلية ÷ (الديون طويلة الأجل المدفوعة + مشتريات الأصول + أرباح الأسهم المدفوعة).

ب- نسبة دفع الدين طويل الأجل = مدفوعات الدين طويل الأجل ÷ النقدية من العمليات التشغيلية

جـ- نسبة أرباح الأسهم المدفوعة = أرباح الأسهم ÷ النقدية من العمليات التشغيلية

د- نسبة إعادة الإستثمار = شراء الأصول ÷ النقدية من العمليات التشغيلية

هـ- نسبة تغطية الدين = إجمالي الديون الكلية ÷ النقدية من العمليات التشغيلية

و- نسبة أثر الإهلاك والإطفاء = الإهلاك + الإطفاء ÷ النقدية المتأتية من العمليات التشغيلية

٢- نسب الكفاءة

أ- نسبة التدفق النقدي إلى المبيعات = النقدية من العمليات التشغيلية ÷ المبيعات

ب- نسبة مؤشر العمليات التشغيلية = النقدية من العمليات التشغيلية÷الدخل من العمليات التشغيلية المستمرة

ج-نسبة عائد التدفق النقدي على الأصول = النقدية من العمليات التشغيلية ÷ مجموع الأصول الكلية

إن نسب الكفاية والكفاءة ما هي إلا أمثلة للمعلومات المتوافرة لمستخدمي القوائم المالية من قائمة التدفقات النقدية. ومن المهم أن نتذكر بأنه كما هو الحال في جميع تحليل النسب، تزود النسب المعزولة (أي التي تخص فترة زمنية واحدة) معلومات محدودة بالنسبة لفترة مالية واحدة. فالنسب تصبح أكثر فائدة ومنفعة عندما تحسب لعدة سنوات من أجل تحديد المتوسطات والإتجاهات، وعند مقارنتها بمتوسطات الصناعة المشابهة.

نمــــوذج

دراســة الجــدوى الاقتصــاديــة

لــمشـــروع

إنشــاء مدينــة سكنيــة

نمـوذج دراسـة الجدوى الاقتصاديـة
لمشـروع إنشـاء مدينـة سكنيـة

أولا : المقدمة :-

تقع مدينة ----- على مساحة قدرها ٨٤٠,١٨١متراً مربعاً بجوار ------- .
تم اعتماد التقسيم من الإدارة العامة للتخطيط العمراني بمحافظة----- بالقرار رقم ----- بقطع ذات مساحات كبيرة تطل على شوارع تعطى أقصى إرتفاع يسمح به القانون ١٠١ لسنة ١٩٩٦ بإرتفاع ---متر وعرض جميع الشوراع ------ متر والمدخل الرئيسي بعرض ---- - متراً وجميع الشوراع باتجاهين وأرصفة من الجانبين ومنتصف الشوراع بعروض كبيرة مع عمل التشجير وأعمدة الإنارة والتجميل اللازم . وأن هذه المدينة يتم إنشاؤها بتشكيل الوجهات على أساس -------- . والدورانات والمسطحات المتنوعة والمباني على الصامت .

ثانياً : بيان تكاليف المشروع :-

يتم بناء جميع قطع المدينة طبقاً لرسومات معمارية غاية في الدقة تم إعدادها بمكتب ----- الإستشارى على أساس أن البدروم بكامل مسطح القطع وجراج والأراضي ومحلات ومخازن وشقق سكنية وأنشطة إدارية والأدوار المتكررة سكنية .

وأنه طبقاً لأحكام القانون ١٠١ لسنة ١٩٩٦ فإن عدد الأدوار يصبح بدروم وأراضى وأحد عشر دوراً متكرراً بمسطح الشقة يبدأ من ----- متر وحتى ----- متر . وقد تم عمل التصميمات المعمارية للعقارات على أساس مراعاة إطلال أكثر من (٧٠%) من وحدات المباني على الشوارع مباشرة مع عمل الكسيرات المعمارية التي تسمح بالإضاءة والتهوية القانونية والإطلال بواجهة مباشرة على الشوراع مع عمل بلكونات كبيرة .

وقد تم حساب التكاليف على أساس أن التشطيبات متوسطة والشقة كاملة مما جميعه تسليم مفتاح. مع عمل إيريال مركزى وتحكم بالبوابة الرئيسية من داخل الشقق وصندوق لتجميع التليفونات ومصاعد جيده أوتوماتيك وبسعة كبيرة.

ويمكن إيجاز التكاليف الإجمالية للمشروع كما يلي :-

إجمالي مسطح الأرض ٨٤٠,١٨١ متر مربع تم تسجيلها بالعقد المسجل رقم --- في ----------

- القيمة التقديرية لثمن الأرض (٨٠٠) جنيه للمتر المسطح وبذلك يصبح إجمالي ثمن الأرض ١٢٦٠٤٢,٥×٨٠٠ = ١٠٠,٨٣٤,٠٠٠ جنيه أى تقريباً (١٠٠) مليون جنيه مصري وهى مملوكة للشركة بالعقد المسجل رقم --- لسنة ----.

- أعمال التسوية والدمك والردم ورفع الأتربة والقمامة مع رفع

ناتج أعمال هدم العشش حتى تصبح التربة صالحة للإنشاء= =٥,٠٠٠,٠٠٠ جنيه

أعمـال رصـف الطـرق طبقـاً لأصـول الصـناعة = ٣٩٢٤٠ م٢ × ٦٠ =٢,٣٥٤,٤٠٠جنيه

– أعمـال البـر دورات = ١٦٣٥م.ط × ٢ × ٧ = ٢٢،٨٩٠٠جنيه.

– أعمـال الكهربـاء العموميـة بالشـوراع = ٢(١٦٣٥م٠ط× ٢٥٠) = ٨١٧,٥٠٠جنيه

– أعمـال الصـرف الصـحي بالشـوارع = ١٦٣٥م . ط × ٥٠٠ = ٨١٧,٥٠٠ جنيه

– تكـاليف المطـابق لـزوم الصـرف = ٣٠ × ١٠٠٠٠ = ٣٠٠,٠٠٠ جنيه .

– إجمالي تكاليف التوريد والتركيب لمحولات الكهرباء = ٣,٠٠٠,٠٠٠ جنيه .

– إجمـالي تكـاليف موزعـات الكهربـاء الفرعيـة = ٧٠ × ٥٠٠٠ = ٣٥٠,٠٠٠ جنيه .

– تكـاليف أعمـدة الإنـارة بالشـوارع = ٧٠ × ٢٠٠٠ = ١٤٠,٠٠٠ جنيه.

المسطحات الإجمالية للمباني في جميع العمارات لجميع الأدوار :

= ٧٦٠,٩٣٢ +٧٩,٢٤٩ = ٨٤٠,١٨١ متر مربع

إجمالي قيمة تكاليف (أعمال الإنشاءات والتشطيب فقط) للمشروع بالكامل

= ٨٤٠,١٨١ × ٣,٧٥٠ = ٣١٥,٠٦٧,٨٧٥ جنيه

ثالثاً :– بيان حساب إجمالي تكلفة المشروع :–

– إجمـالي تكلفـة المبـاني	= ٣١٥,٠٦٨,٠٠٠ جنيه
– إجمـالي قيمـة الأرض الكليـة	= ١٠٠,٠٠٠,٠٠٠ جنيه
– إجمـالي أعمـال التسـوية لـلأرض	= ٥,٠٠٠,٠٠٠ جنيه
– إجمـالي أعمـال الطـرق	= ٢,٣٥٤,٤٠٠ جنيه
– إجمـالي أعمـال البـردورات	= ٢٢,٨٩٠ جنيه
– إجمـالي أعمـال الكهربـاء بالشـوارع	= ٨١٧,٥٠٠ جنيه
– إجمـالي أعمـال الصـرف الصـحي بالشـوارع	= ٨١٧,٥٠٠ جنيه
– إجمـالي أعمـال المطـابق بالشـوارع	= ٣٠٠,٠٠٠ جنيه
– محـولات كهربـاء لـزوم المشـروع	= ٣,٠٠٠,٠٠٠ جنيه
– موزعـات كهربـاء فرعيـة	= ٣٥٠,٠٠٠ جنيه
– تكلفـة أعمـال إنـارة الشـوارع	= ١٤٠,٠٠٠ جنيه
إجمـالي تكلفـة المشـروع الكليـة شـامل ثمـن الأرض	**=٤٢٧,٨٧٠,٢٩٠جنيه**

رابعاً : القيمة السوقية :-

وحدات المدينة السكنية وأسعار البيع لها :

- **مسطح الشقق** يتراوح بين (٧٠م٢ إلى ١٥٠م٢) في معظم الوحدات أى أن متوسط مسطح الشقق =١٢٠م٢

- سعر البيع للمتر المسطح للوحدات السكنية والإدارية بالدور الأرضي والدور المتكرر = (٨٥٠) جنيه/م٢ وذلك شامل حق الانتفاع بالجراج الكائن بالبدروم كمنافع عامة لملاك العقار ملكية مشتركة على الشيوع، علماً بأن هذه الأسعار بدون فوائد، وتكون **طريقة الدفع** النصف مقدم وحتى التسليم، والنصف الثاني على خمس سنوات من تاريخ إستلام الوحدة، ودفعة التعاقد (٢٠% - ٣٠%) حتى التسليم .

ثمن الوحدات والمحلات والبدرومات يقدر حسب المساحة لكل وحدة وبيانها كما هو مبين بالجداول الأتية المرفقة لجميع النماذج.

خامساً : الربح المتوقع :-

يكون الربح المتوقع هو الفرق بين [إجمالي التكاليف الفعلية للإنشاءات وقيمة الأرض وتنفيذ الشوارع والمرافق وخلافه] وبين [القيمة السوقية للمشروع] .

وبذلك يكون الربح المتوقع هو :-

إجمالي القيمة السوقية للبيع	= ٦٣٠,٠٠٤,٣٠٠ جنيه
إجمالي التكاليف	= ٤٢٧,٨٧٠,٢٩٠ جنيه
الربح المتوقع	= ٢٠٢,١٣٤,٠١٠ جنيه

والمدة الزمنية المتوقعة للإنشاء هي أربعة أعوام من تاريخ بدء الإنشاء في المدينة السكنية .

سادساً : مراحل التنفيذ :-

أولا : المرحلة التمهيدية : وهي تشمل أعمال رفع القمامة وأنقاض هدم التعديات والعشش وتسوية الأرض وتنفيذ مشروع التقسيم على الطبيعة وعمل الشوارع والمرافق العامة والأرصفة والبردورات وأعمدة الإنارة وكل ما يلزم تجهيز الموقع. ويتم استخراج تراخيص البناء اللازمة في هذه الفترة لكامل وحدات المشروع بكل تفاصيله ومشتملاته، وهذه الفترة تستغرق عام كامل وتحتاج لتمويلات إستثمارية قدرها (١٥) مليون جنيه دفعة واحدة .

ثانياً : المرحلة الأولي : وهذه المرحلة تشمل ربع وحدات المشروع، وتستغرق عام ونصف حيث يتم الانتهاء من جميع أعمال الخرسانة والمباني والأعمال الصحية والكهربية والنجارة والوجهات وتحتاج إلى تمويل قدره (١٥) مليون جنيه. ويتم فتح باب حجز الوحدات السكنية بمقدم يعادل (٢٠%) من ثمن الوحدات لتمويل باقي أعمال الإنشاءات بمجرد البدء في هذه المرحلة. ويتم إستكمال نسبة (٥٠%) لحين تسليم الوحدة والباقي بعد التسليم على خمس سنوات أو عشر سنوات حسب التسهيلات البنكية ويتم سداد نصف التمويل في هذه الفترة .

ثالثاً : المرحلة الثانية :وهذه المرحلة تشمل ربع وحدات المشروع، وتستغرق عام ونصف وتبدأ بعد عام من بدء المرحلة الأولى مع تشطيب وحدات المرحلة الأولى لتسليمها بعد ستة أشهر من بدء التنفيذ في المشروع، ويتم تمويل هذه المرحلة بتحصيل (٣٠%) من المرحلة الأولى و (٢٠%) من أعمال هذه المرحلة أي أن التمويل يتم بصفة ذاتية مع سداد النصف الثاني من دفعة التمويل والباقي بالتقسيط .

رابعاً : المرحلة الثالثة : وتشمل ربع وحدات المشروع، وتستغرق عام ونصف وتبدأ بعد عام من بدء المرحلة الثانية مع تشطيب المرحلة الثانية وتسليمها أثناء فترة تنفيذ هذه المرحلة، ويتم تمويلها بتحصيل (٣٠%) من أقساط المرحلة الثانية (٢٠%) من هذه المرحلة والأقساط المستحقة .

خامساً : المرحلة الرابعة : وتشمل ربع وحدات المشروع، وتستغرق عام ونصف وتبدأ بعد عام من بدء المرحلة الثالثة مع تشطيب المرحلة الثالثة وتسليمها أثناء فترة التنفيذ لهذه المرحلة، ويتم تمويلها بتحصيل (٢٠%) من هذه المرحلة و (٣٠%) من أقساط المرحلة الثالثة والأقساط المستحقة.. ويتم المشروع بالكامل في موعد أقصاه عام ونصف من بدء التنفيذ في هذه المرحلة .

سادساً : مدة التنفيذ خمسة أعوام من تاريخ بدء التنفيذ في المشروع حتى تسليم جميع وحداته .

سابعاً : المبلغ المطلوب لتمويل هذا المشروع (٣٠) مليون جنيه.

ثامناً : مراحل التنفيذ ومدة كل مرحلة :

المرحلة التمهيدية : سنة كاملة .
المرحلة الأولى : سنة ونصف .
المرحلة الثانية : سنة ونصف منها نصف عام مشترك مع المرحلة الأولى .
المرحلة الثالثة : سنة ونصف منها نصف عام مشترك مع المرحلة الثانية .
المرحلة الرابعة : سنة ونصف لتشطيب المرحلة الرابعة منها نصف عام مشترك مع المرحلة الثالثة والتشطيب بالكامل .

والمدة النهائية لتنفيذ المشروع وتشطيبه هي خمسة أعوام منذ البدء في التنفيذ .

حساب تكلفة المتر المسطح

م	بند	بيان الأعمـال	الوحدة	الفئة	الكمية	الإجمالي
١	١	مكعب الحفر بكامل المسطح بعمق ٤,٠٠م.	م٣	١٠	٦٣٢٤	٣٦٢٤٠
٢	أ	أعمال الخوازيق .	–	–	–	٢٠٠٠٠٠
	ب	مكعب الخرسانة العادية لزوم الأساسات .	م٣	١٣٠	٣٢٠	٤١٦٠٠
	ج	مكعب الخرسانة المسلحة لزوم الأساسات .	م٣	٤٠٠	١٣٠٠	٥٢٠٠٠٠
	د	مكعب الخرسانة المسلحة لزوم الحوائط الساندة .	م٣	٤٠٠	١٣١	٥٢٤٠٠
	هـ	مكعب الخرسانة المسلحة لزوم جميع الأسقف .	م٣	٤٠٠	٣٠٢٠	١٢٠٨٠٠٠
٣	١	أعمال المباني لزوم جميع الأدوار ودروه السطح	م٢	١٧	١٨٦٦٦	٣١٧٣٢٢
٤	أ	أعمال البياض الداخلي .	م٢	٦	٥١٩٦٢	٣١١٧٧٢
	ب	أعمال البياض الخارجي .	م٢	٢٠	٦٥٠٠	١٣٠٠٠٠
	ج	أعمال البياض للمناور والسلم .	م٢	١٠	٥٠٧٠	٥٠٧٠٠
٥	أ	أعمال النقاشة الداخلية .	م٢	٧	٥٦٩٦٢	٣٩٨٧٣٤
٦	أ	أعمال البلاط الموزايكو لزوم الأرضيات .	م٢	١٨	١٠١٤٠	١٨٢٥٢٠
٧	أ	أعمال السيراميك لزوم دورات المياه والمطابخ .	م٢	٣٨	٩٠٠٠	٣٤٢٠٠٠
٨	أ	أعمال الرخام لزوم درج السلالم .	م٠ط	٤٠	٥٥	٢٢٠٠
	ب	أعمال الرخام لزوم المداخل .	م٢	١٠٠	٣٠٠	٣٠٠٠٠
٩	أ	أعمال النجارة لزوم أبواب الشقق .	عدد	٤٠٠	١١٠	٤٤٠٠٠
	ب	أعمال النجارة لزوم أبواب غرف النوم .	عدد	٢٥٠	٢٦٤	٦٦٠٠٠
	ج	أعمال النجارة لزوم أبواب المطابخ والحمامات .	عدد	٢٢٠	٢٤٠	٥٢٨٠٠
	د	أعمال النجارة لزوم أبواب البلكونات .	عدد	٤٥٠	١٢٠	٥٤٠٠٠
	هـ	أعمال النجارة لزوم أبواب الشبابيك .	عدد	٣٥٠	١٩٢	٦٧٢٠٠
	و	**أعمال النجارة لزوم أبواب شبابيك المطابخ والحمامات**	عدد	١٥٠	٢٤٠	٣٦٠٠٠
١٠	أ	أعمال الصحي الداخلي لزوم أحواض الحمامات .	عدد	١٥٠	١٢٠	١٨٠٠٠
	ب	أعمال الصحي الداخلي لزوم أحواض المطابخ .	عدد	٤٠٠	١٢٠	٤٨٠٠٠

تابع حساب تكلفة المتر المسطح

م	بند	بيان الأعمـال	الوحدة	الفئة	الكمية	الإجمالي
	ج	أعمال الصحي الداخلي لزوم أحواض البانيوهات .	عدد	٤٠٠	١٢٠	٤٨٠٠٠
	د	أعمال الصحي الداخلي لزوم أطقم الخلاطات .	عدد	٣٠٠	١٢٠	٣٦٠٠٠
	هـ	أعمال الصحي الداخلي لزوم أحواض القواعد .	عدد	٢٥٠	١٢٠	٣٠٠٠٠
١١	أ	أعمال الصحي الخارجي لزوم مواسير حديدً٢ .	م.ط	٣٠	٤٣٢	١٢٩٦٠
	ب	أعمال الصحي الخارجي لزوم مواسير حديدً٣.	م.ط	٧٠	٤٣٢	٣٠٢٤٠
	ج	أعمال الصحي الخارجي لزوم مواسير زهرةً ٥.	م.ط	٧٠	٢١٦	١٥١٢٠
	د	أعمال الصحي الخارجي لزوم مواسير حديدً٨.	م.ط	٣٠٠	٥٠	١٥٠٠٠
	هـ	أعمال الصحي الخارجي لزوم مواسير حديدً٤.	م.ط	٦٠	٥٠	٧٥٠٠
١٢	أ	بالمتر المسطح أعمال الألوميتال .	م.ط	١٩٥	٤٠٠	٧٨٠٠٠
١٣	أ	أعمال المصاعد .	عدد	٧٥٠	٤	٣٠٠٠٠٠
١٤	أ	مقايسة الكهرباء والمياه والمجارى .				٤٠٠٠٠
١٥	أ	رسوم الترخيص .				٤٠٠٠٠
١٦	أ	أتعاب التصميم .				١٠٠٠٠
١٧	أ	أعمال الكهرباء الداخلية .				١٥٩٠٠٠
	ب	صواعد الكهرباء لزوم الشقق والمصعد .				١٥٠٠٠
١٨	أ	أعمال خزانات المياه مع طلمبات الرفع .				٣٠٠٠٠

*** تكلفة المتر المسطح الواحد إنشاء وتشطيب = ٣٧٥ جنيه .**

١- بيان بحصر وحدات النموذج (أ) ومساحة وسعر كل وحدة .

عدد العمارات لهذا النموذج (٢٢) عمارة . (بدروم جراج + أرضي سكني + ١١ دور متكرر سكني) .						
عدد الوحدات بالدور المتكرر (٨) وحدات سكنية ومساحاتها كالأتي .						
رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١,٤,٥,٨	٤	١١٤	٩٦٩٠٠	٤٥٦	٨٨	٨,٥٢٧,٢٠٠
٢,٣,٦,٧	٤	١٠٦	٩٠١٠٠	٤٢٤	٨٨	٧,٩٢٨,٨٠٠
إجمالي ثمن شقق الدور المتكرر في النموذج = ١٦,٤٥٦,٠٠٠ جنيه						
إجمالي ثمن شقق الأدوار المتكرر في النموذج = ١٦,٤٥٦,٠٠٠×١١=١٨١,٠١٦,٠٠٠جنيه						
المساحة الإجمالية الأدوار المتكرر في النموذج = ٨٨٠×١١×٢٢= ٢١٢,٩٦٠ م٢						

عدد الوحدات بالدور الأرضي (٧) وحدات وباقي المساحة مداخل وغرفة حارس وغرفة كهرباء .						
رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١,٤,٥,٤	٤	١١٤	٩٦٩٠٠	٤٥٦	٨٨	٨,٥٢٧,٢٠٠
٣,٦,٧	٣	١٠٦	٩٠١٠٠	٣١٨	٦٦	٥,٩٤٦,٦٠٠
إجمالي ثمن شقق الدور الأرضي في النموذج = ١٤,٤٧٣,٨٠٠ جنيه						
المساحة الإجمالية للدور الأرضي في النموذج = ٧٧٤×٢٢=١٧,٠٢٨ م٢						

إجمالي ثمن النموذج بالكامل = ١٨١,٠١٦,٠٠٠ + ١٤,٤٧٣,٨٠٠ = ١٨٥,٤٨٩,٨٠٠ جنيه

٢- بيان بحصر وحدات النموذج (ب) ومساحة وسعر كل وحدة .

عدد العمارات لهذا النموذج (٢٤) عمارة . (بدروم جراج + أرضي سكني + ١١ دور متكرر سكني) .						
عدد الوحدات بالدور المتكرر (٨) وحدات سكنية ومساحاتها كالأتي .						
رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١,٢	٢	١٠٨	٩١٨٠٠	٢١٦	٤٨	٤,٤٠٦,٤٠٠
٣,٨	٢	١٣٢	١١٢٢٠	٢٦٤	٤٨	٥,٣٨٥,٦٠٠
٤,٧	٢	١٠١	٨٥٨٥٠	٢٠٢	٤٨	٤,١٢٠,٨٠٠
٥,٦	٢	١١٤	٩٦٩٠٠	٢٢٨	٤٨	٤,٦٥١,٢٠٠
إجمالي ثمن شقق الدور المتكرر في النموذج = ١٨,٥٦٤,٠٠٠ جنيه						
إجمالي ثمن شقق الأدوار المتكرر في النموذج = ١٨,٥٦٤,٠٠٠×١١=٢٠٤,٢٠٤,٠٠٠ جنيه						
المساحة الإجمالية للدور المتكرر في النموذج = ٩١٠×١١×٢٤= ٢٤٠,٢٤٠ م٢						

عدد الوحدات بالدور الأرضي (٧) وحدات وباقي المساحة مداخل وغرفة حارس وغرفة كهرباء .						
رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١,٢	٢	١٠٨	٩١٨٠٠	٢١٦	٤٨	٤,٤٠٦,٤٠٠
٣,٨	٢	١٣٢	١١٢٢٠	٢٦٤	٤٨	٥,٣٨٥,٦٠٠
٤,٧	٢	١٠١	٨٥٨٥٠	٢٠٢	٤٨	٤,١٢٠,٨٠٠
٦	١	١١٤	٩٦٩٠٠	١١٤	٢٤	٢,٣٢٥,٦٠٠
إجمالي ثمن شقق الدور الأرضي في النموذج = ١٦,٢٣٨,٤٠٠ جنيه						
المساحة الإجمالية للدور الأرضي في النموذج = ٧٩٦×٢٤= ١٩,١٠٤ م٢						

إجمالي ثمن النموذج بالكامل = ٢٠٤,٢٠٤,٠٠٠ + ١٦,٢٣٨,٤٠٠ = ٢٢٠,٤٤٢,٤٠٠ جنيه

٣- بيان بحصر وحدات النموذج (جـ) ومساحة وسعر كل وحدة .

عدد العمارات لهذا النموذج (١٢) عمارة . (بدروم جراج + أرضي سكني + ١١ دور متكرر سكني) .						
عدد الوحدات بالدور المتكرر (٧) وحدات سكنية ومساحاتها كالأتي .						
رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١	١	١٢٠	١٠٢٠٠	١٢٠	١٢	١,٢٢٤,٠٠٠
٢	١	٩٧	٨٢٤٥٠	٩٧	١٢	٩٨٩,٤٠٠
٣,٦	٢	١١٣	٩٦٠٥٠	٢٢٦	٢٤	٢,٣٠٥,٢٠٠
٤,٧	٢	٩٣	٧٩٠٥٠	١٨٦	٢٤	١,٨٩٧,٢٠٠
٥	١	١٠٠	٨٥٠٠٠	١٠٠	١٢	١,٠٢٠,٠٠٠
إجمالي ثمن شقق الدور المتكرر في النموذج = ٧,٤٣٥,٨٠٠ جنيه						
إجمالي ثمن شقق الأدوار المتكرر في النموذج = ٧,٤٣٥,٨٠٠×١١=٨١,٧٩٣,٨٠٠ جنيه						
المساحة الإجمالية للدور المتكرر في النموذج = ٧٢٩×١١×١٢= ٩٦,٢٢٨ م٢						

عدد الوحدات بالدور الأرضي (٦) وحدات وباقي المساحة مداخل وغرفة حارس وغرفة كهرباء .						
رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١	١	١٢٠	١٠٢٠٠٠	١٢٠	١٢	١,٢٢٤,٠٠٠
٢	١	٩٧	٨٢٤٥٠	٩٧	١٢	٩٨٩,٤٠٠
٣,٦	٢	١١٣	٩٦٠٥٠	٢٢٦	٢٤	٢,٣٠٥,٢٠٠
٤	١	٩٣	٧٩٠٥٠	٩٣	١٢	٩٤٨,٦٠٠
٥	١	١٠٠	٨٥٠٠٠	١٠٠	١٢	١,٠٢٠,٠٠٠
إجمالي ثمن شقق الدور الأرضي في النموذج = ٦,٤٨٧,٢٠٠ جنيه						
المساحة الإجمالية للدور الأرضي في النموذج = ٦٣٦×١٢=٧,٦٣٢ م٢						

إجمالي ثمن النموذج بالكامل = ٨١,٧٩٣,٨٠٠ + ٦,٤٨٧,٢٠٠ = ٨٨,٢٧١,٠٠٠ جنيه

٤- بيان بحصر النموذج (د) ومساحة وسعر كل وحدة .

<table>
<tr><td colspan="7">عدد العمارات لهذا النموذج (٥) عمارة .
(بدروم جراج + أرضي سكني + ١١ دور متكرر سكني) .</td></tr>
<tr><td colspan="7">عدد الوحدات بالدور المتكرر (٤) وحدات سكنية ومساحاتها كالأتي .</td></tr>
<tr><td>رقم الشقة</td><td>عدد الوحدات بالدور</td><td>المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢</td><td>سعر الشقة الواحدة</td><td>المساحة الإجمالية بالدور م٢</td><td>إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج</td><td>إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج</td></tr>
<tr><td>١</td><td>١</td><td>١٠٠</td><td>٨٥٠٠٠</td><td>١٠٠</td><td>٥</td><td>٤٢٥,٠٠٠</td></tr>
<tr><td>٢</td><td>١</td><td>٩٥</td><td>٨٠٧٥٠</td><td>٩٥</td><td>٥</td><td>٤٠٣,٧٥٠</td></tr>
<tr><td>٣</td><td>١</td><td>٩٨</td><td>٨٣٣٠٠</td><td>٩٨</td><td>٥</td><td>٤١٦,٥٠٠</td></tr>
<tr><td>٤</td><td>١</td><td>١٢٠</td><td>١٠٢٠٠</td><td>١٢٠</td><td>٥</td><td>٥١٠,٠٠٠</td></tr>
<tr><td colspan="7">إجمالي ثمن شقق الدور المتكرر في النموذج = ١,٧٥٥,٢٥٠ جنيه</td></tr>
<tr><td colspan="7">إجمالي ثمن شقق الأدوار المتكرر في النموذج = ١,٧٥٥,٢٥٠ ×١١=١٩,٣٠٧,٧٥٠ جنيه</td></tr>
<tr><td colspan="7">المساحة الإجمالية للدور المتكرر في النموذج = ٤١٣×١١×٥= ٢٢,٧١٥ م٢</td></tr>
</table>

<table>
<tr><td colspan="7">عدد الوحدات بالدور الأرضي (٣) وحدات وباقي المساحة مداخل وغرفة حارس وغرفة كهرباء .</td></tr>
<tr><td>رقم الشقة</td><td>عدد الوحدات بالدور</td><td>المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢</td><td>سعر الشقة الواحدة</td><td>المساحة الإجمالية بالدور م٢</td><td>إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج</td><td>إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج</td></tr>
<tr><td>١</td><td>١</td><td>١٠٠</td><td>٨٥٠٠٠</td><td>١٠٠</td><td>٥</td><td>٤,٢٥٠٠٠</td></tr>
<tr><td>٣</td><td>١</td><td>٩٨</td><td>٨٣٣٠٠</td><td>٩٨</td><td>٥</td><td>٤١٦,٥٠٠</td></tr>
<tr><td>٤</td><td>١</td><td>١٢٠</td><td>١٠٢٠٠٠</td><td>١٢٠</td><td>٥</td><td>٥١٠,٠٠٠</td></tr>
<tr><td colspan="7">إجمالي ثمن شقق الدور الأرضي في النموذج = ١,٣٥١,٥٠٠ جنيه</td></tr>
<tr><td colspan="7">المساحة الإجمالية للدور الأرضي في النموذج = ٣١٨×٥=١,٥٩٠ م٢</td></tr>
</table>

إجمالي ثمن النموذج بالكامل = ١٩,٣٠٧,٧٥٠ + ١,٣٥١,٥٠٠ = ٢٠,٦٥٩,٢٥٠ جنيه

٥- بيان بحصر وحدات النموذج (هـ) ومساحة وسعر كل وحدة .

عدد العمارات لهذا النموذج (٢) عمارة . (بدروم جراج + أرضي سكني + ١١ دور متكرر سكني) .						
عدد الوحدات بالدور المتكرر (١٠) وحدات سكنية ومساحاتها كالأتي .						
رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١,٥,٦	٣	١٠٣	٨٧٥٥٠	٣٠٩	٦	٥٢٥,٣٠٠
٢,٧	٢	١١٧	٩٩٤٥٠	٢٣٤	٤	٣٩٧,٨٠٠
٣,٤,٨	٣	١٠٦	٩٠١٠٠	٣١٨	٦	٥٤٠,٦٠٠
٩	١	٩٨	٨٣٣٠٠	٩٨	٢	١٦٦,٦٠٠
١٠	١	١٣٧	١١٤٥٠	١٣٧	٢	٢٣٢,٩٠٠
إجمالي ثمن شقق الدور المتكرر في النموذج = ١,٨٦٣,٢٠٠ جنيه						
إجمالي ثمن شقق الأدوار المتكرر في النموذج = ١,٨٦٣,٢٠٠ × ١١ = ٢٠,٤٩٥,٢٠٠ جنيه						
المساحة الإجمالية للدور المتكرر في النموذج = ١٠٩٧×١١×٢= ٢٤,١٣٤ م٢						

عدد الوحدات بالدور الأرضي (٩) وحدات وباقي المساحة مداخل وغرفة حارس وغرفة كهرباء .						
رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١,٥,٦	٣	١٠٣	٨٧٥٥٠	٣٠٩	٦	٥٢٥,٣٠٠
٧	١	١١٧	٩٩٤٥٠	١١٧	٢	١٩٨,٩٠٠
٣,٤,٨	٣	١٠٦	٩٠١٠٠	٣١٨	٦	٥٤٠,٦٠٠
٩	١	٩٨	٨٣٣٠٠	٩٨	٢	١٦٦,٦٠٠
١٠	١	١٣٧	١١٤٥٠	١٣٧	٢	٢٣٢,٩٠٠
إجمالي ثمن شقق الدور الأرضي في النموذج = ١,٦٦٤,٣٠٠جنيه						
المساحة الإجمالية للدور الأرضي في النموذج = ٩٧٩×٢=١,٩٥٨ م٢						

إجمالي ثمن النموذج بالكامل = ٢٠,٤٩٥,٢٠٠ + ١,٦٦٤,٣٠٠ = ٢٢,١٥٩,٥٠٠ جنيه

٦- بيان بحصر وحدات النموذج (ز) ومساحة وسعر كل وحدة .

عدد العمارات لهذا النموذج (٢) عمارة .
(بدروم جراج + أرضي سكني + ١١ دور متكرر سكني) .

عدد الوحدات بالدور المتكرر (٨) وحدات سكنية ومساحاتها كالأتي .

رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١	١	١٢٦	١٠٧١٠	١٢٦	٢	٢١٤,٢٠٠
٢	١	١٠٢	٨٦٧٠٠	١٠٢	٢	١٧٣,٤٠٠
٣	١	١١٨	١٠٠٣٠	١١٨	٢	٢٠٠,٦٠٠
٤,٧	٢	٩٣	٧٩٠٥٠	١٨٦	٤	٣١٦,٢٠٠
٥	١	١٠٠	٨٥٠٠٠	١٠٠	٢	١٧٠,٠٠٠
٦	١	١١٢	٩٥٢٠٠	١١٢	٢	١٩٠,٤٠٠
٨	١	١٠٩	٩٢٦٥٠	١٠٩	٢	١٨٥,٣٠٠

إجمالي ثمن شقق الدور المتكرر في النموذج = ١,٤٥٠,١٠٠ جنيه

إجمالي ثمن شقق الأدوار المتكرر في النموذج = ١,٤٥٠,١٠٠ ×١١= ١٥,٩٥١,١٠٠ جنيه

المساحة الإجمالية للدور المتكرر في النموذج = ٨٥٣×١١×٢= ١٨,٧٦٦ م٢

عدد الوحدات بالدور الأرضي (٧) وحدات وباقي المساحة مداخل وغرفة حارس وغرفة كهرباء .

رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١	١	١٢٦	١٠٧١٠٠	١٢٦	٢	٢١٤,٢٠٠
٢	١	١٠٢	٨٦٧٠٠	١٠٢	٢	١٧٣,٤٠٠
٣	١	١١٨	١٠٠٣٠٠	١١٨	٢	٢٠٠,٦٠٠
٤	١	٩٣	٧٩٠٥٠	٩٣	٢	١٥٨,١٠٠
٥	١	١٠٠	٨٥٠٠٠	١٠٠	٢	١٧٠,٠٠٠
٦	١	١١٢	٩٥٢٠٠	١١٢	٢	١٩٠,٤٠٠
٨	١	١٠٩	٩٢٦٥٠	١٠٩	٢	١٨٥,٣٠٠

إجمالي ثمن شقق الدور الأرضي في النموذج = ١,٢٩٢,٠٠٠ جنيه

المساحة الإجمالية للدور الأرضي في النموذج = ٧٦٠×٢=١,٥٢٠ م٢

إجمالي ثمن النموذج بالكامل = ١٥,٩٥١,١٠٠ + ١,٢٩٢,٠٠٠ = ١٧,٢٤٣,١٠٠ جنيه

٧- بيان بحصر وحدات النموذج (و) ومساحة وسعر كل وحدة .

عدد العمارات لهذا النموذج (١) عمارة .
(بدروم جراج + أرضي سكني + ١١ دور متكرر سكني) .

عدد الوحدات بالدور المتكرر (٩) وحدات سكنية ومساحاتها كالأتي .

رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١,٣	٢	١٢٧	١٠٧٩٥٠	٢٥٤	٢	٢١٥,٩٠٠
٢	١	١٢١	١٠٢٨٥٠	١٢١	١	١٠٢,٨٥٠
٤	١	١٣٦	١١٥٦٠٠	١٣٦	١	١١٥,٦٠٠
٥	١	٩٣	٧٩٠٥٠	٩٣	١	٧٩٠,٥٠
٦	١	١٠٠	٨٥٠٠٠	١٠٠	١	٨٥,٠٠٠
٧	١	٩٦	٨١٦٠٠	٩٦	١	٨١,٦٠٠
٨	١	١٠٨	٩١٨٠٠	١٠٨	١	٩١,٨٠٠

إجمالي ثمن شقق الدور المتكرر في النموذج = ٨٨٢,٣٠٠ جنيه

إجمالي ثمن شقق الأدوار المتكرر في النموذج = ٨٨٢,٣٠٠ × ١١=٩,٧٠٥,٣٠٠ جنيه

المساحة الإجمالية للدور المتكرر في النموذج = ١٠٣٨×١١= ١١,٤١٨ م٢

عدد الوحدات بالدور الأرضي (٨) وحدات وباقي المساحة مداخل وغرفة حارس وغرفة كهرباء .

رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١,٣	٢	١٢٧	١٠٧٩٥٠	٢٥٤	٢	٢١٥,٩٠٠
٤	١	١٣٦	١١٥٦٠٠	١٣٦	١	١١٥,٦٠٠
٥	١	٩٣	٧٩٠٥٠	٩٣	١	٧٩,٠٥٠
٦	١	١٠٠	٨٥٠٠٠	١٠٠	١	٨٥,٠٠٠
٧	١	٩٦	٨١٦٠٠	٩٦	١	٨١,٦٠٠
٨	١	١٠٨	٩١٨٠٠	١٠٨	١	٩١,٨٠٠
٩	١	١٣٠	١١٠٥٠٠	١٣٠	١	١١٠,٥٠٠

إجمالي ثمن شقق الدور الأرضي في النموذج = ٧٧٩,٤٥٠ جنيه

المساحة الإجمالية للدور الأرضي في النموذج = ٩١٧ م٢

إجمالي ثمن النموذج بالكامل = ٩,٧٠٥,٣٠٠ + ٧٧٩,٤٥٠ = ١٠,٤٨٤,٧٥٠ جنيه

٨- بيان بحصر النموذج (م) ومساحة وسعر كل وحدة .

<table>
<tr><td colspan="7">عدد العمارات لهذا النموذج (١) عمارة .
(بدروم جراج + أرضي سكني + ١١ دور متكرر سكني) .</td></tr>
<tr><td colspan="7">عدد الوحدات بالدور المتكرر (٤) وحدات سكنية ومساحاتها كالأتي .</td></tr>
<tr><td>رقم الشقة</td><td>عدد الوحدات بالدور</td><td>المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢</td><td>سعر الشقة الواحدة</td><td>المساحة الإجمالية بالدور م٢</td><td>إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج</td><td>إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج</td></tr>
<tr><td>١,٢</td><td>٢</td><td>١١٧</td><td>٩٩٤٥٠</td><td>٢٣٤</td><td>٢</td><td>١٩٨,٩٠٠</td></tr>
<tr><td>٣,٦</td><td>٢</td><td>١٢٨</td><td>١٠٨٨٠</td><td>٢٥٦</td><td>٢</td><td>٢١٧,٦٠٠</td></tr>
<tr><td>٤,٧,٨</td><td>٣</td><td>١٠٦</td><td>٩٠١٠٠</td><td>٣١٨</td><td>٣</td><td>٢٧٠,٣٠٠</td></tr>
<tr><td>٥</td><td>١</td><td>١٣٦</td><td>١١٥٦٠</td><td>١٣٦</td><td>١</td><td>١١٥,٦٠٠</td></tr>
<tr><td colspan="7">إجمالي ثمن شقق الدور المتكرر في النموذج = ٨٠٢,٤٠٠ جنيه</td></tr>
<tr><td colspan="7">إجمالي ثمن شقق الأدوار المتكرر في النموذج = ٨٠٢,٤٠٠ ×١١=٨,٨٢٦,٤٠٠ جنيه</td></tr>
<tr><td colspan="7">المساحة الإجمالية للدور المتكرر في النموذج = ٩٤٤×١١= ١٠,٣٨٤ م٢</td></tr>
</table>

<table>
<tr><td colspan="7">عدد الوحدات بالدور الأرضي (٧) وحدات وباقي المساحة مداخل وغرفة حارس وغرفة كهرباء .</td></tr>
<tr><td>رقم الشقة</td><td>عدد الوحدات بالدور</td><td>المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢</td><td>سعر الشقة الواحدة</td><td>المساحة الإجمالية بالدور م٢</td><td>إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج</td><td>إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج</td></tr>
<tr><td>١,٢</td><td>٢</td><td>١١٧</td><td>٩٩٤٥٠</td><td>٢٣٤</td><td>٢</td><td>١٩٨,٩٠٠</td></tr>
<tr><td>٣,٦</td><td>٢</td><td>١٢٨</td><td>١٠٨٨٠</td><td>٢٥٦</td><td>٢</td><td>٢١٧,٦٠٠</td></tr>
<tr><td>٤,٧,٨</td><td>٣</td><td>١٠٦</td><td>٩٠١٠٠</td><td>٣١٨</td><td>٣</td><td>٢٧٠,٣٠٠</td></tr>
<tr><td>٥</td><td>١</td><td>١٣٦</td><td>١١٥٦٠</td><td>١٣٦</td><td>١</td><td>١١٥,٦٠٠</td></tr>
<tr><td colspan="7">إجمالي ثمن شقق الدور الأرضي في النموذج = ٧٠٢,٩٥٠ جنيه</td></tr>
<tr><td colspan="7">المساحة الإجمالية للدور الأرضي في النموذج = ٧٢٧ م٢</td></tr>
</table>

إجمالي ثمن النموذج بالكامل = ٨,٨٢٦,٤٠٠ + ٧٠٢,٩٥٠ = ٩,٥٢٩,٣٥٠جنيه

٩- بيان بحصر النموذج (ل) ومساحة وسعر كل وحدة .

عدد العمارات لهذا النموذج (١) عمارة . (بدروم جراج + أرضي سكني + ١١ دور متكرر سكني) .						
عدد الوحدات بالدور المتكرر (٧) وحدات سكنية ومساحاتها كالأتي .						
رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١	١	١٠٢	٨٦٧٠٠	١٠٢	١	٨٦,٧٠٠
٢,٥	٢	١١١	٩٤٣٥٠	٢٢٢	٢	١٨٨,٧٠٠
٣	١	٩٠	٧٦٥٠٠	٩٠	١	٧٦,٥٠٠
٤,٦	٢	١٠٦	٩٠١٠٠	٢١٢	٢	١٨٠,٢٠٠
٧	١	١١٥	٩٧٧٥٠	١١٥	١	٩٧٧,٥٠
إجمالي ثمن شقق الدور المتكرر في النموذج = ٦٢٩,٨٥٠ جنيه						
إجمالي ثمن شقق الأدوار المتكرر في النموذج = ٦٢٩,٨٥٠ ×١١=٦,٩٢٨,٣٥٠ جنيه						
المساحة الإجمالية للدور المتكرر في النموذج = ٧٤١×١١= ٨,١٥١ م٢						

عدد الوحدات بالدور الأرضي (٦) وحدات وباقي المساحة مداخل وغرفة حارس وغرفة كهرباء .						
رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
٢,٥	٢	١١١	٩٤٣٥٠	٢٢٢	٢	١٨٨,٧٠٠
٣	١	٩٠	٧٦٥٠٠	٩٠	١	٧٦,٥٠٠
٤,٦	٢	١٠٦	٩٠١٠٠	٢١٢	٢	١٨٠,٢٠٠
٧	١	١١٥	٩٧٧٥٠	١١٥	١	٩٧,٧٥٠
إجمالي ثمن شقق الدور الأرضي في النموذج = ٥٤٣,١٥٠ جنيه						
المساحة الإجمالية للدور الأرضي في النموذج = ٦٣٠ م٢						

إجمالي ثمن النموذج بالكامل = ٦,٩٢٨,٣٥٠ + ٥٤٣,٢٥٠ = ٧,٤٧١,٥٠٠ جنيه

١٠- بيان بحصر النموذج (ك) ومساحة وسعر كل وحدة .

عدد العمارات لهذا النموذج (١) عمارة . (بدروم جراج + أرضي سكني + ١١ دور متكرر سكني) .						
عدد الوحدات بالدور المتكرر (٩) وحدات سكنية ومساحاتها كالأتي .						
رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١	١	١٤٩	١٢٦٦٥	١٤٩	١	١٢٦,٦٥
٢,٥	٢	٨٠	٦٨٠٠٠	١٦٠	٢	٦٨,٠٠٠
٣,٩	٢	٩٩	٨٤١٥٠	١٩٨	٢	٨٤,١٥٠
٤	١	١٣١	١١١٣٥	١٣١	١	١١,١٣٥
٦	١	١٣٩	١١٨١٥	١٣٩	١	١١,٨١٥
٧	١	١٢٣	١٠٤٥٥	١٢٣	١	١٠,٤٥٥
٨	١	١٠٣	٨٧٥٥٠	١٠٣	١	٨٧,٥٥٠
إجمالي ثمن شقق الدور المتكرر في النموذج = ٨٥٢,٥٥٠ جنيه						
إجمالي ثمن شقق الأدوار المتكرر في النموذج = ٨٥٢,٥٥٠ ×١١=٩,٣٧٨,٠٥٠ جنيه						
المساحة الإجمالية للدور المتكرر في النموذج = ١٠٠٣×١١= ١١,٠٣٣م٢						

عدد الوحدات بالدور الأرضي (٧) وحدات وباقي المساحة مداخل وغرفة حارس وغرفة كهرباء .						
رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدوربالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١	١	١٤٩	١٢٦٦٥	١٤٩	١	١٢,٦٦٥
٢,٥	٢	٨٠	٦٨٠٠٠	١٦٠	٢	٦٨,٠٠٠
٩	١	٩٩	٨٤١٥٠	٩٩	١	٨٤,١٥٠
٤	١	١٣١	١١١٣٥	١٣١	١	١١,١٣٥
٦	١	١٣٩	١١٨١٥	١٣٩	١	١١,٨١٥
٧	١	١٢٣	١٠٤٥٥	١٢٣	١	١٠,٤٥٥
٨	١	١٠٣	٨٧٥٥٠	١٠٣	١	٨٧,٥٥٠
إجمالي ثمن شقق الدور الأرضي في النموذج = ٧٦٨,٤٠٠ جنيه						
المساحة الإجمالية للدور الأرضي في النموذج = ٩٠٤ م٢						

إجمالي ثمن النموذج بالكامل = ٩,٣٧٨,٠٥٠ + ٧٦٨,٤٠٠ = ١٠,١٤٦,٤٥٠ جنيه

١١- بيان بحصر النموذج (ع) ومساحة وسعر كل وحدة .

عدد العمارات لهذا النموذج (١) عمارة .
(بدروم جراج + أرضي سكني + ١١ دور متكرر سكني) .

عدد الوحدات بالدور المتكرر (٧) وحدات سكنية ومساحاتها كالأتي .

رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١	١	١١٤	٩٦٩٠٠	١١٤	١	٩٦,٩٠٠
٢	١	١١٧	٩٩٤٥٠	١١٧	١	٩٩,٤٥٠
٣,٤	٢	١٣٤	١١٣٩٠	٢٦٨	٢	١١,٣٩٠
٥	١	١٢٤	١٠٥٤٠	١٢٤	١	١٠,٥٤٠
٦	١	١١١	٩٤٣٥٠	١١١	١	٩٤,٣٥٠
٧	١	١٥٢	١٢٩٢٠	١٥٢	١	١٢,٩٢٠

إجمالي ثمن شقق الدور المتكرر في النموذج = ٧٥٣,١٠٠ جنيه

إجمالي ثمن شقق الأدوار المتكرر في النموذج = ٧٥٣,١٠٠ × ١١=٨,٢٨٤,١٠٠ جنيه

المساحة الإجمالية للدور المتكرر في النموذج = ٨٨٦×١١= ٩,٧٤٦ م٢

عدد الوحدات بالدور الأرضي (٦) وحدات وباقي المساحة مداخل وغرفة حارس وغرفة كهرباء .

رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
٢	١	١١٧	٩٩٤٥٠	١١٧	١	٩٩,٤٥٠
٣,٤	٢	١٣٤	١١٣٩٠	٢٦٨	٢	١١,٣٩٠
٥	١	١٢٤	١٠٥٤٠	١٢٤	١	١٠,٥٤٠
٦	١	١١١	٩٤٣٥٠	١١١	١	٩٤,٣٥٠
٧	١	١٥٢	١٢٩٢٠	١٥٢	١	١٢,٩٢٠

إجمالي ثمن شقق الدور الأرضي في النموذج = ٦٥٦,٢٠٠ جنيه

المساحة الإجمالية للدور الأرضي في النموذج = ٧٧٢ م٢

إجمالي ثمن النموذج بالكامل = ٨,٢٨٤,١٠٠ + ٦٥٦,٢٠٠ = ٨,٩٤٠,٣٠٠ جنيه

١٢- بيان بحصر النموذج (ن) ومساحة وسعر كل وحدة .

عدد العمارات لهذا النموذج (١) عمارة . (بدروم جراج + أرضي سكني + ١١ دور متكرر سكني) .						
عدد الوحدات بالدور المتكرر (١٠) وحدات سكنية ومساحاتها كالأتي .						
رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١,٢,٣,٦	٤	١١١	٩٤٣٥٠	٤٤٤	٤	٣٧٧,٤٠٠
٤,٩	٢	١٠٤	٨٨٤٠٠	٢٠٨	٢	١٧٦,٨٠٠
٥	١	١٢٥	١٠٦٢٥٠	١٢٥	١	١٠٦,٢٥٠
٧,٨	٢	٩٨	٨٣٣٠٠	١٩٦	٢	١٦٦,٦٠٠
١٠	١	١١٨	١٠٠٣٠٠	١١٨	١	١٠٠,٣٠٠
إجمالي ثمن شقق الدور المتكرر في النموذج = ٩٢٧,٣٥٠ جنيه						
إجمالي ثمن شقق الأدوار المتكرر في النموذج = ٩٢٧,٣٥٠ ×١١=١٠,٢٠٠,٨٥٠ جنيه						
المساحة الإجمالية للدور المتكرر في النموذج = ١٠٩١×١١= ١٢,٠٠١ م٢						

عدد الوحدات بالدور الأرضي (٩) وحدات وباقي المساحة مداخل وغرفة حارس وغرفة كهرباء .						
رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١,٢,٣,٦	٤	١١١	٩٤٣٥٠	٤٤٤	٤	٣٧٧,٤٠٠
٩	١	١٠٤	٨٨٤٠٠	١٠٤	١	٨٨,٤٠٠
٥	١	١٢٥	١٠٦٢٥٠	١٢٥	١	١٠٦,٢٥٠
٧,٨	٢	٩٨	٨٣٣٠٠	١٩٦	٢	١٦٦,٦٠٠
١٠	١	١١٨	١٠٠٣٠٠	١١٨	١	١٠٠,٣٠٠
إجمالي ثمن شقق الدور الأرضي في النموذج = ٨٣٨٩٥٠ جنيه						
المساحة الإجمالية للدور الأرضي في النموذج = ٩٨٦ م٢						

إجمالي ثمن النموذج بالكامل = ١٠,٢٠٠,٨٥٠ + ٨٣٨,٩٥٠ = ١١,٠٣٩,٨٠٠ جنيه

١٣- بيان بحصر النموذج (س) ومساحة وسعر كل وحدة .

عدد العمارات لهذا النموذج (١) عمارة . (بدروم جراج + أرضي سكني + ١١ دور متكرر سكني) .						
عدد الوحدات بالدور المتكرر (٦) وحدات سكنية ومساحاتها كالأتي .						
رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١,٥	٢	١٠٠	٨٥٠٠٠	٢٠٠	٢	١٧٠,٠٠٠
٢,٧	٢	١١٥	٩٧٧٥٠	٢٣٠	٢	١٩٥,٥٠٠
٣	١	١٢٣	١٠٤٥٥٠	١٢٣	١	١٠٤,٥٥٠
٤	٢	١١٢	٩٥٢٠٠	١١٢	١	٩٥,٢٠٠
٦	١	١٣٠	١١٠٥٠٠	١٣٠	١	١١٠,٥٠٠
إجمالي ثمن شقق الدور المتكرر في النموذج = ٦٧٥,٧٥٠ جنيه						
إجمالي ثمن شقق الأدوار المتكرر في النموذج = ٦٧٥,٧٥٠ ×١١=٧,٤٣٣,٢٥٠ جنيه						
المساحة الإجمالية للدور المتكرر في النموذج = ٧٩٥×١١= ٨,٧٤٥ م٢						

عدد الوحدات بالدور الأرضي (٩) وحدات وباقي المساحة مداخل وغرفة حارس وغرفة كهرباء .						
رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١	١	١٠٠	٨٥٠٠٠	١٠٠	١	٨٥,٠٠٠
٢,٧	٢	١١٥	٩٧٧٥٠	٢٣٠	٢	١٩٥,٥٠٠
٣	١	١٢٣	١٠٤٥٥٠	١٢٣	١	١٠٤,٥٥٠
٤	٢	١١٢	٩٥٢٠٠	١١٢	١	٩٥,٢٠٠
٦	١	١٣٠	١١٠٥٠٠	١٣٠	١	١١٠,٥٠٠
إجمالي ثمن شقق الدور الأرضي في النموذج = ٥٩٠,٧٥٠ جنيه						
المساحة الإجمالية للدور الأرضي في النموذج = ٦٩٥ م٢						

إجمالي ثمن النموذج بالكامل = ٧,٤٣٣,٢٥٠ + ٥٩٠,٧٥٠ = ٨,٠٢٤,٠٠٠ جنيه

١٤- بيان بحصر النموذج (ى) ومساحة وسعر كل وحدة .

عدد العمارات لهذا النموذج (١) عمارة .
(بدروم جراج + أرضي سكني + ١١ دور متكرر سكني) .

عدد الوحدات بالدور المتكرر (٨) وحدات سكنية ومساحاتها كالأتي .

رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١,٧	٢	١٢٠	١٠٢٠٠٠	٢٤٠	٢	٢٠٤,٠٠٠
٢,٣	٢	١١٤	٩٦٩٠٠	٢٢٨	٢	١٩٣,٨٠٠
٤	١	١٣٨	١١٧٣٠٠	١٣٨	١	١١٧,٣٠٠
٥	١	١٣٢	١١٢٢٠٠	١٣٢	١	١١٢,٢٠٠
٦	١	١٣٩	١١٨١٥٠	١٣٩	١	١١٨,١٥٠
٨	١	١٢٣	١٠٤٥٥٠	١٢٣	١	١٠٤,٥٥٠

إجمالي ثمن شقق الدور المتكرر في النموذج = ٨٥٠,٠٠٠ جنيه

إجمالي ثمن شقق الأدوار المتكرر في النموذج = ٨٥٠,٠٠٠ × ١١=٩,٣٥٠,٠٠٠ جنيه

المساحة الإجمالية للدور المتكرر في النموذج = ١٠٠٠×١١= ١١,٠٠٠ م٢

عدد الوحدات بالدور الأرضي (٩) وحدات وباقي المساحة مداخل وغرفة حارس وغرفة كهرباء .

رقم الشقة	عدد الوحدات بالدور	المساحة الإجمالية للشقة الواحدة م٢	سعر الشقة الواحدة	المساحة الإجمالية بالدور م٢	إجمالي عدد الشقق في الدور بالنموذج	إجمالي ثمن الشقق في الدور بالنموذج
١,٧	٢	١٢٠	١٠٢٠٠٠	٢٤٠	٢	٢٠٤,٠٠٠
٣	١	١١٤	٩٦٩٠٠	١١٤	١	٩٦,٩٠٠
٤	١	١٣٨	١١٧٣٠٠	١٣٨	١	١١٧,٣٠٠
٥	١	١٣٢	١١٢٢٠٠	١٣٢	١	١١٢,٢٠٠
٦	١	١٣٩	١١٨١٥٠	١٣٩	١	١١٨,١٥٠
٨	١	١٢٣	١٠٤٥٥٠	١٢٣	١	١٠٤,٥٥٠

إجمالي ثمن شقق الدور الأرضي في النموذج = ٧٥٣,١٠٠جنيه

المساحة الإجمالية للدور الأرضي في النموذج = ٨٨٦ م٢

إجمالي ثمن النموذج بالكامل = ٩,٣٥٠,٠٠٠ +٧٥٣,١٠٠ = ١٠,١٠٣,١٠٠ جنيه

مساحة الأرض الإجمالية (٨٤٠,١٨١م٢) وهذه الأرض مقسمة لعدد ٧٥ قطعة وتشمل ١٤نموذج حسب مساحات القطع وبيانها كالأتي :

م	اسم النموذج	العدد	عدد الوحدات بالنموذج	إجمالي مساحة النموذج (م٢)	إجمالي مساحة بدروم (م٢)	إجمالي ثمن النموذج
١	أ	٢٢	٢٠٩٠	٢٣٢٣٢٠	١٧,٠٢٨	١٨٥,٤٨٩,٨٠٠
٢	ب	٢٤	٢٢٨٠	٢٦,٢٠٨	٢٢,٨٨٠	٢٢٠,٤٤٢,٤٠٠
٣	ج	١٢	٩٩٦	١٠٤,٩٧٦	٢٨,٨٠٠	٨٨,٢٧١,٠٠٠
٤	د	٥	٢٣٥	٢٤,٧٨٠	١٠,١٤٠	٢٠,٦٥٩,٢٥٠
٥	هـ	٢	٢٣٨	٢٦,٣٢٨	٢,٧٥٠	٢٢,١٥٩,٥٠٠
٦	ز	٢	١٩٠	٢٠,٤٧٢	٣,٢٢٤	١٧,٢٤٣,١٠٠
٧	و	١	٩٥	١٢,٤٥٦	٢,١٢٠	١٠,٤٨٤,٧٥٠
٨	م	١	٩٥	١١,٣٢٨	١,٢٥٠	١٦,٥٥٨,٨٥٠
٩	ل	١	٨٣	٨٨,٩٢	١,٠٠٨	٧,٤٧١,٥٠٠
١٠	ك	١	١٠٧	١٢,٠٣٦	١,٠٠٠	١٠,١٤٦,٤٥٠
١١	ع	١	٨٣	١٠,٦٣٢	١,٣٩٠	٨,٩٤٠,٣٠٠
١٢	ن	١	١١٩	١٣,٠٩٢	١,٢٧٥	١١,٠٣٩,٨٠٠
١٣	س	١	٧١	٩,٥٤٠	١,٣٢٢	٨,٠٢٤,٠٠٠
١٤	ى	١	٩٥	١٢,٠٠٠	٨٥٠	١٠,١٠٣,١٠٠
الإجمالي		٧٥	٦٧٧٧	٧٦٠,٩٣٢	٧٩,٢٤٩	٦٣٠,٠٠٤,٣٠٠

مصطلحات وتعبيرات (عربي / إنجليزي)
متداولة في مجال التمويل العقاري

مصطلحات وتعبيرات (عربي / إنجليزي)
متداولة في مجال التمويل العقاري

Terms & Expressions	مصطلحات وتعبيرات
Real Estate Financing	التمويل العقاري
Whole Realestate Financing	التمويل العقاري بالجملة
Retail Realestate Financing	التمويل العقاري بالتجزئة
Financiers	الممولون
Specimen loan agreement	نموذج إتفاق القرض
Real Estate finance underwriting	ضمان التمويل العقاري
Executive regulation in Realestate Finance	الضوابط التنفيذية للتمويل العقاري
Real state finance Agreements	إتفاقات التمويل العقاري
Real state finance conditions	شروط التمويل العقاري
Real state finance models	نماذج التمويل العقاري
Real state finance risks	مخاطر التمويل العقاري
Real state finance markets	أسواق التمويل العقاري
Real state finance primary market	السوق الأولى للتمويل العقاري
Real state finance secondary market	السوق الثانوي للتمويل العقاري
Real state finance institutions	مؤسسات التمويل العقاري
Corporate /projects finance	تمويل المؤسسات / المشروعات
Retail / Personal fincane	تمويل الأفراد
Needs and wants	الحاجات والرغبات
Housing Problem	مشكلة الإسكان
Economic Development	التنمية الإقتصادية
Social Development	التنمية الإجتماعية

Investment intermediaries	وسطاء الإستثمار
Primary / principal Dealers	المتعاملين الرئيسيين
Investment grade	تصنيف إستثماري
Site valuation	تقييم الموقع
Financial engineering	الهندسة المالية
Financial innovations	الإبداعات المالية
Rating agency / Credit Bureau	وكالة التصنيف الإئتماني
Credit reporting agency	وكالة الإستعلام الإئتماني
Trustee	أمين المحفظة
Brokerage Firms	مكاتب السمسرة
Special purpose companies (SPC)	شركات التوريق المتخصصة/ (الشركات المالية ذات الأغراض الخاصة)
Under writers	ضامنو الإكتتاب/ مروجو الإصدارات
Prospectus	نشرة الإكتتاب
Mortgage institutions	مؤسسات إدارة الرهون العقارية
Letters of mortgage finance	خطابات تمويل الرهن العقاري
Endorsable mortgage	الرهونات العقارية القابلة للتظهير
Securitization technology	تكنولوجيا التوريق
Assets classification	تبويب الموجودات
Corporations classification	تبويب الشركات
Lien	عملية الرهن
Mortgage serving	خدمات الرهن العقاري
Loan adminstration	خدمات إدارة الدين
Mortgage securitization	توريق الرهن
Mortgage marketing	تسويق الرهن

Decumentation	التوثيق بالمستندات
Mortgage Backed-Securities	الأوراق المالية المضمونة بالرهن العقاري
Types&procedures of securitization	أشكال وإجراءات التوريق
• Novation	• إستبدال الدين
• Assignment	• التنازل
• Sub-participation	• المشاركة الجزئية
Assets backed-securities	الأوراق المالية المضمونة بالأصول
Title recording	تسجيل نقل الملكية
Title insurance	تأمين حق ملكية العقار
Mortgage insurance	تأمين الرهن العقاري
Mortgage companies	شركات الرهن العقاري
Commercial Banks	البنوك التجارية
Investment Banks	البنوك الإستثمارية
Real estate Banks	البنوك العقارية
Saving Banks	البنوك الإدخارية
Loan Associations	مؤسسات الإقراض
Housing finance Associations	مؤسسات تمويل الإسكان
Bridge finance	تمويلات جسرية/ معبرية
Loan to value	تمويل قيمة العقاري بالكامل
Securitization	التوريق (التسنيد)
Securitization advantages	منافع التوريق
Securitization justifications	مبررات التوريق
Securitization Scope	آفاق التوريق
Securitization controls/regulations	ضوابط التوريق
Securitization risks	مخاطر التوريق

Market risks	مخاطر السوق
Credit risks	مخاطر الإئتمان
Liquidity risks	مخاطر السيولة
Operating risks	مخاطر التشغيل
Legal risks	مخاطر قانونية
Systematic risks	مخاطر منتظمة (عدم تماثل المعلومات)
Securitization pricipal parties	الأطراف الرئيسية في عملية التوريق
Originator	المنشئ للتوريق
Investors	المستثمرين
Mortgage Broker	الوسيط العقاري
Mortgage Appraiser	خبير التقييم العقاري
Real estate Agent	الوكيل العقاري
Mortgage Investors	مستثمرو الرهون العقارية
Appraisal Foundation	مؤسسة التقييم العقاري
Appraisal report	تقرير التقييم العقاري
Credit assessment	التصنيف الإئتماني
Economic feasibility study	دراسة الجدوى الإقتصادية
Indentification stage	التعرف على فكرة المشروع
Prealiminary selection	الإختيار الأولي
Investment promoter	الداعي إلى الإستثمار
Feasibility study	دراسة صلاحية الإستثمار
Pre feasibility study	الدراسات التمهيدية السابقة لدراسة الجدوى
Market study	الدراسة السوقية
Technical study	الدراسة الفنية
Financing study	الدراسة المالية (التمويلية)

Commercial profitability study	دراسة الربحية التجارية
Social feasibility study	دراسة الجدوى الإجتماعية
Evaluation of projects	تقييم المشروعات
Valuation standards of projects	معايير تقييم المشروعات
Cash flow statements	قوائم التدفقات النقدية
Cash in flow	التدفقات النقدية الداخلة
Cash out flow	التدفقات النقدية الخارجة
Net cash flow	صافي التدفق النقدي
Target rate of profitability	معدل الربحية المستهدف
Financial analysis	التحليل المالي
Income analysis	تحليل الدخل
Fund flow analysis	تحليل التدفقات النقدية
Investment analysis	تحليل الإستثمار
Liquidity analysis	تحليل السيولة
Total investment	إجمالي الإستثمار
Fixed costs	التكاليف الثابتة
Current / operating costs	التكاليف الجارية / التشغيلية

المراجع العربية

أولاً: المؤلفات والكتب.

١- محمود منصور – موسوعة التمويل العقاري – النسر الذهبي – القاهرة – ٢٠٠٢.

٢- د. لطف الله إمام صالح – منظومة سوق المال المصرية (الجهاز المصرفي – سوق الأوراق المالية – صناعة التأمين) – الهيئة المصرية العامة للكتاب – ٢٠٠١.

٣- د. عبيد أحمد حجازي – التوريق ومدى أهميته في ظل قانون الرهن العقاري – دار النهضة العربية – ٢٠٠١.

٤- د. منير إبراهيم هندي – الفكر الحديث في إدارة المخاطر المالية بإستخدام التوريق والمشتقات – منشأة المعارف – الإسكندرية – ٢٠٠٢.

٥- د. منير إبراهيم هندي – الأوراق المالية وأسواق المال – منشأة المعارف – الأسكندرية – ١٩٩٣.

٦- د. حسين فتحي عثمان: التوريق المصرفي للديون، الممارسة والإطار القانوني – بيروت – ٢٠٠٢.

ثانياً : الرسائل العلمية:

١- خالد عبدالجليل على إسماعيل – إنعكاسات أسلوب إستخدام السندات في توريق الدين على سوق العقارات في مصر في ظل قانون التمويل العقاري – رسالة ماجستير.

٢- إبراهيم هاشم إبراهيم مندور – المشكلات المحاسبية الناتجة عن عمليات التوريق: دراسة نظرية تطبيقية – كلية التجارة – جامعة الأزهر – رسالة ماجستير – ٢٠٠٤.

٣- هاني جورج سمعان – إقتصاديات قطاع التشييد والبناء في مصر في الفترة (١٩٦٠ – ١٩٨٥) – كلية التجارة – جامعة عين شمس – رسالة ماجستير ١٩٨٩.

٤- شريف عبدالحميد محمد حسن – دور الإستثمار العقاري وإنعكاساته على كفاءة أداء الإقتصاد القومي – رسالة دكتوراه – كلية التجارة – جامعة عين شمس – ٢٠٠٥.

ثالثاً : البحوث والمؤتمرات :

١- د. أحمد رجائي أنيس ولبنى محمد هلال، "مقدمة التمويل العقاري والتوريق"– مركز التقييم العقاري وتكنولوجيا البناء – جامعة القاهرة، غير محدد التاريخ.

٢- د. حمدي عبدعظيم – الآثار المتوقعة لمشروع قانون التمويل العقاري – ورقة مقدمة إلى ندوة بعنوان "دور الرهن العقاري في تنشيط سوق العقارات في مصر"- أكاديمية السادات للعلوم الإدارية – ٢١ مارس ٢٠٠١.

٣- د.سعيد عبدالخالق – ملامح السوق العقاري ومشكلة الإسكان – مؤتمر تنشيط السوق العقاري المصري – جامعة الأزهر – مركز صالح عبدالله كامل للإقتصاد الإسلامي، الجمعية المصرية لمثمني الأملاك العقارية – (٢٥ -٢٧) يونيو ٢٠٠٢م.

٤- أ/عزة شلباية – نشاط التوريق وأهميته للإقتصاد المصري – ورقة عمل مقدمة إلى مؤتمر "مفهوم نشاط التوريق والتحديات المستقبلية في مصر" – جمعية شباب المصرفيين – ٢٠٠٢.

٥- د. علي أحمد شاكر – "مقدمة التمويل العقاري والتوريق" – مركز التقييم العقاري وتكنولوجيا البناء – جامعة القاهرة – غير محدد التاريخ.

٦- علي نجم – ورقة عمل: القواعد التي تحكم نشاط التمويل العقاري في البنوك المصرية وكيفية تفعيلها – مؤتمر "تنشيط السوق العقاري المصري"، جامعة الأزهر – مركز صالح عبدالله كامل للإقتصاد الإسلامي – الجمعية المصرية لمثمني الأملاك العقارية – (٢٥/٢٧) يونيو ٢٠٠٢.

٧- د. لطف الله إمام صالح – قانون التمويل العقاري والتنمية في مصر – معهد التخطيط القومي – القاهرة – مذكرة خارجية (١٦١٤) – مايو ٢٠٠٣.

٨- د.نجوى إبراهيم محمود – سياسة الإسكان في مصر – مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية – كراسات إستراتيجية – السنة الحادى عشرة ٢٠٠١ العدد (١٠١) – الأهرام.

٩- الهيئة العامة لسوق المال – دور الهيئة العامة لسوق المال في تنظيم ورقابة نشاط التوريق – مؤتمر التوريق والتحديات المستقبلية – آليات التوريق وكيفية تطبيقه في مصر – جمعية الشباب المصرفيين – أكتوبر ٢٠٠٣.

١٠- الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري – شرح أسلوب التمويل العقاري السليم في ضوء التشريعات القائمة، وكيفية التعامل مع المشاكل والعقبات المتوقعة – المعهد المصرفي المصري – البنك المركزي المصري – أبريل ٢٠٠٥.

١١- د. عبدالحميد إبراهيم – صناديق التأمين الخاصة والإستثمار في سندات التوريق العقاري – مجلة البورصة المصرية – ٢٠٠٥.
١٢- د. هالة حلمي السعيد – دراسة تحليلية لسوق السندات في جمهورية مصر العربية – مركز البحوث والدراسات الإقتصادية والمالية – العدد (١٧) – يناير ٢٠٠١.
١٣- د. صلاح زين الدين – سوق الأوراق المالية المصرية ودورها التنموي المنشود: دراسة لبعض مشكلات عرض الأوراق المالية والطلب عليها – المؤتمر العلمي السنوي السابع عشر للإقتصاديين – الجمعية المصرية للإقتصاد السياسي – ٧-١٩٩٤/٤/٩.
١٤- أ/ محمد عوض شريف – الإئتمان العقاري في قانون التمويل العقاري – أحكام قانون التمويل العقاري رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١، ودور البنوك في مباشرة النشاط – المعهد المصرفي المصري – البنك المركزي المصري – البرامج التدريبية ٢٠٠٣.
١٥- أ/ عنايات النجار – التوريق في قانون التمويل العقاري – المعهد المصرفي المصري – البنك المركزي المصري – البرامج التدريبية – ٢٠٠٢.
١٦- ندوة (أضواء على مقترحات لجنة بازل الجديدة لمعيار كفاية رأس المال) نظمها المعهد المصرفي المصري بالتعاون مع البنك التجاري الدولي – الأهرام ٢٠٠٣/٧/١.
١٧-أ/ السيد نصر حمودة – الإئتمان العقاري وفقاً لقانون التمويل العقاري – المعهد المصرفي المصري – البنك المركزي المصري – ٢٠٠٥.
١٨- أ/ عبدالعزيز حسونة – التوريق في قانون التمويل العقاري – جوانب قانونية – المعهد المصرفي المصري – البنك المركزي المصري – ٢٠٠٤.

رابعاً : الدوريات:

١- مجلة إتحاد المصارف العربية

(١) توريق الأصول – إبتكار مالي ضروري لعملية تطوير الصناعة المصرفية وأسواق المال العربية – العدد (١٩٤) – المجلد السابع عشر – فبراير ١٩٩٧.

(٢) د.عدنان الهندي – الواقع المصرفي الدولي والعربي ومبررات التوريق – ١٩٩٥.

(٣) أ/ فتح الرحمن على محمد صالح – صناعة التوريق في سوق التمويل السوداني – ٢٠٠٢.

(٤) د. عدنان الهندي – التوريق دعامة التمويل المصرفي الحديث – ١٩٩٤.

(٥) د. محمود محي الدين – الأبعاد الإقتصادية والمالية للتوريق: بحوث في التوريق وإدارة الموجودات والمطلوبات والرهون العقارية – ٢٠٠٢.

(٦) د. خالد أمين عبدالله – الخلفية العلمية والعملية للتوريق – ١٩٩٥.

(٧) د. أحمد محمد حبشي – التوريق: التحديات والفرص للمؤسسات المالية – أكتوبر ٢٠٠٢.

(٨) بحوث في التوريق وإدارة الموجودات والمطلوبات والرهونات العقارية – موسوعة التوريق (٢) – ٢٠٠٢.

(٩) توريق الأصول: إبتكار مالي ضروري لعملية تطوير الصناعة المصرفية وأسواق المال العربية – العدد (١٩٤) – المجلد السابع – فبراير ١٩٩٧.

(١٠) أ/ محمود عبدالعزيز – المصارف الشاملة والمنطقة العربية – ديسمبر ١٩٩٦.

(١١) د.حسين فتحي عثمان – التوريق المصرفي للديون: الممارسة والإطار القانوني – ٢٠٠٢.

(١٢) أ/ أحمد عبدالفتاح – تسديد الرهونات والقروض العقارية وإنشاء سوق ثانوي لها – ٢٠٠٢.

٢- إتحاد بنوك مصر – الإستثمار العقاري في مصر، دراسة تحليلية للواقع والمستقبل – مركز بحوث السوق – فبراير ٢٠٠٠.

٣- معهد التخطيط القومي – دائرة حوار حول "مصر وتحديات المستقبل: قطاع البناء والتشييد" – المجلة المصرية للتنمية والتخطيط – المجلد السابع – العدد الأول – يونيو ١٩٩٩.

المراجع الأجنبية:

- Alles, Lakshamn, 2001 'Asset Securitization and Structured Financing: Future Prospects and Challenges for Emerging Market Countries' *International Monetary Fund,* Washington.
- Bodie, Zvi, & Kane, Alex, & Marcus, Alan. *"Essentials of Investments",* Fourth edition, McGraw Hill Co., 2001.
- Downes, John. Dictionary of Finance and Investment Terms. Barren's Financial Guides. 1998.
- Inglis-Taylor, Andrew, "The Dictionary of Derivatives" Macmillan Press LTD., 1995.
- Kendall, Leon T. and Fishman, Michael J., "A Primer on Securitization" MIT Press, USA, 1996.
- Reilly, Frank K., Brown, Keith C. *"Investment Analysis and Portfolio Management"* The Dryden Press, 2000.
- Asset Backed Securities: Investing for Attractive Yield and High Credit Quality'. The Bond Market Association, http://www.investingbonds.com/cgi-bin/iibsearch3.pl.term=credit +enhancement.
- Asset Backed Securities" Equity Analytics Ltd. http://www.e-analytics.com/fued20.htm
- Asset Securitization in Emerging Market Economies , Research Work Product of the International Financial Law Unit Centre for Commercial Law Studies, Queen Mary and Westfield College.
- Asset Securitization, Hunton & Williams, http://www.hunton.com/asset.htm. "Securitization" www.demica.com.
- Basel Committee on Banking Supervision, 'Asset Securitization: Consultative Document', January 2001.
- Mayer, Brown, Rowe & Maw, 'Collateralized Loan Obligations: A Powerful New Portfolio Management Tool for Banks'

- Brueggman, W. and Fisher, J. Real Estat Finance and Investment. III. : Irwin. 1997.
- Feeny (Paul W.), Securitization: Redefining the Bank, Pub. Saint Martin press January 1995.
- JESS LEDERMAN (Editor). "The Handbook of Asset – Backed Securities", New York Institute of Finance, New York, 1997.
- James A. Rosenthal & Juan M. Ocampo, Securitization of Credit: Inside the New Technology of Finance, Pub. John Wiley & Sons, June 1988.
- Fabozzi (Frank J.) & Modigiliani (France) Mortgage and Mortgage Backed Securities Market, Pub. Harvard Business School Press, June 1992.
- Union of Arab Banks
    - John M. Van Deventer – Towards Securitization Trend in the International – 1995.
    - Dr. Yasser I. Hassan – The securitization Process.
    - Joseph D. Smallman and Michael J.P.Sebly – Asset – Backed Securitization – 1995.
    - Claudio A. Pardo, "Housing Finance in Chile: "The Experience in Primary and Secondary Mortgage Financting", Inter –American Development Banck – 2002.

الــمـلاحــق

الملحق رقم (١)	قانون رقم (١٤٨) لسنة ٢٠٠١ بإصدار قانون التمويل العقاري المعدل بالقانون رقم (١٤٣) لسنة ٢٠٠٤. (الجريدة الرسمية – العدد ٢٥ مكرر في ٢٤ يونية ٢٠٠١)
الملحق رقم (٢)	قرار مجلس الوزراء رقم (١) لسنة ٢٠٠١ بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون التمويل العقاري والمعدلة بالقرار رقم (٤٦٥) لسنة ٢٠٠٥ . (الجريدة الرسمية – العدد ٢٨٢ (تابع) في ٩ ديسمبر ٢٠٠٥)
الملحق رقم (٣)	المذكرة الإيضاحية لمشروع قانون التمويل العقاري.
الملحق رقم (٤)	قرار رئيس جمهورية مصر العربية رقم (٢٧٧) لسنة ٢٠٠١ في شأن الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري. (الجريدة الرسمية – العدد ٣٦ في ٦ سبتمبر ٢٠٠١)
الملحق رقم (٥)	قرار رئيس جمهورية مصر العربية رقم (٤) لسنة ٢٠٠٣ في شأن نظام صندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري.
الملحق رقم (٦)	قانون رقم (١٩٦) لسنة ٢٠٠٨ بإصدار قانون الضريبة على العقارات المبنية. (الجريدة الرسمية العدد ٢٥ مكرر (ج) في ٢٣ يونيو ٢٠٠٨)
الملحق رقم (٧)	اللائحة التنفيذية لقانون الضريبة على العقارات المبنية الصادر بالقانون رقم (١٩٦) لسنة ٢٠٠٨.

الملحق رقم (١)

الجريدة الرسمية – العدد ٢٥ مكرر في ٢٤ يونية ٢٠٠١

قانون رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١

بإصدار قانون التمويل العقاري

المعدل بالقانون رقم ١٤٣ لسنة ٢٠٠٤

باسم الشعب

رئيس الجمهورية

قرر مجلس الشعب القانون الآتي نصه، وقد أصدرناه:

المادة الأولى

مع عدم الإخلال بأحكام القرار بقانون رقم ١٥ لسنة ١٩٦٣ بحظر تملك الأجانب للأراضي الزراعية وما في حكمها،والقانون رقم٢٣٠ لسنة١٩٩٦ بتنظيم تملك غير المصريين للعقارات المبينة والأراضي الفضاء، يعمل بأحكام القانون المرافق في شأن التمويل العقاري، ويلغى كل حكم يخالف أحكامه.

المادة الثانية

في تطبيق أحكام القانون المرافق والقرارات الصادرة تنفيذاً له يقصد بعبارة "الوزير المختص" وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية" وبعبارة "الجهة الإدارية" الهيئة العامة المختصة بشئون التمويل العقاري" وتتبع وزير الإقتصاد التجارة الخارجية".

المادة الثالثة

يصدر مجلس الوزراء اللائحة التنفيذية للقانون المرافق في تاريخ العمل به.

المادة الرابعة

ينشر هذا القانون في الجريدة الرسمية، ويعمل به إعتباراً من اليوم التالي لمضي ثلاثة أشهر على تاريخ نشره.

يبصم هذا القانون بخاتم الدولة، وينفذ كقانون من قوانينها.

صدر برئاسة الجمهورية في ٣ ربيع الآخر سنة ١٤٢٢هـ

(الموافق ٢٤ يونية سنة ٢٠٠١م).

حسني مبارك

قانون التمويل العقاري

الباب الأول

أحكام عامة

مــادة – ١

تسري أحكام هذا القانون على نشاط التمويل للاستثمار في مجالات شراء أو بناء أو ترميم أو تحسين المساكن والوحدات الإدارية والمنشآت الخدمية ومباني المحال المخصصة للنشاط التجاري، وذلك بضمان حق الإمتياز على العقار أو رهنه رهناً رسمياً، أو غير ذلك من الضمانات التي يقبلها الممول طبقاً للقواعد والإجراءات التي تحددها اللائحة التنفيذية لهذا القانون.

ويطلق على هذا التمويل اسم "التمويل العقاري" وعلى ذلك الضمان اسم "الضمان العقاري"، وعلى العقار المحمل بحق الإمتياز أو بالرهن الرسمي أو بغير ذلك من الضمانات اسم "العقار الضامن" وعلى المشتري أو من حصل على التمويل في غير حالة الشراء اسم "المستثمر"، ويعفي قيد هذا الضمان وتجديده وشطبه من جميع الرسوم والمصروفات.

مــادة – ٢

تنشأ هيئة عامة تتبع وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية تختص بشئون التمويل العقاري ويصدر بتشكيلها وتحديد إختصاصاتها قرار من رئيس الجمهورية.

مــادة – ٣

تكون للجهات التالية دون غيرها مزاولة نشاط التمويل العقاري المنصوص عليه في هذا القانون بشرط قيدها في سجل تعده الجهة الإدارية لهذا الغرض:

١- الأشخاص الإعتبارية العامة التي يدخل نشاط التمويل العقاري ضمن أغراضها.

٢- شركات التمويل العقاري المنصوص عليها في الباب الخامس من هذا القانون.

ويجوز للبنوك المسجلة لدى البنك المركزي المصري، بعد موافقته ووفقاً للقواعد التي يقررها، أن تزاول نشاط التمويل العقاري دون قيدها لدى الجهة الإدارية، ولا يسري عليها أحكام الفقرة الثانية من المادة (٤) والباب السابع من هذا القانون.

مـادة – ٤

تكون مزاولة نشاط التمويل العقاري وفق المعايير التي تحددها اللائحة التنفيذية وبما يكفل تناسب التمويل مع القدرة المالية لمشتري العقار أو لمن حصل على التمويل في غير حالة الشراء، وذلك في ضوء الحالة العامة لسوق العقارات.

وتحدد اللائحة التنفيذية قواعد وإجراءات التمويل وحدوده الإئتمانية ونسبة التمويل إلى قيمة العقار مقدرة بمعرفة خبراء التقييم المقيدة أسماؤهم في الجداول التي تعدها الجهة الإدارية لهذا الغرض بشرط ألا يكونوا من بين العاملين لدى الممول.

مـادة – ٥

دون إخلال بحكم المادة (٣٥) من هذا القانون تلتزم الحكومة في سبيل تدبير التمويل العقاري بتوفير مساكن إقتصادية لذوي الدخول المنخفضة، بما يلي:

أولاً: تخصيص بعض الأراضي المملوكة للدولة دون مقابل لإقامة مساكن من المستوى الإقتصادي.

ثانياً: تحمل قيمة المرافق العامة التي تزود بها تلك المساكن بمقدار نصف تكلفتها الفعلية.

وتبين اللائحة التنفيذية معايير ذوي الدخول المنخفضة وقواعد وإجراءات تدبير التمويل العقاري لهم.

الباب الثاني

اتفاق التمويل

مـادة – ٦

يكون التمويل العقاري في مجال شراء العقارات وفقاً لأحكام هذا القانون بموجب اتفاق تمويلي بين الممول والمشتري باعتباره المستثمر وبائع العقار، ويجب أن يتضمن الاتفاق ما يأتي:

أ) الشروط التي تم قبولها من البائع والمشتري في شأن بيع العقار بالتقسيط، بما في ذلك بيان العقار وثمنه.

ب) مقدار المعجل من ثمن البيع الذي أداه المشتري للبائع.

ج) عدد وقيمة أقساط باقي الثمن وشروط الوفاء بها، على أن تكون محددة إلى حين إستيفائها بالكامل.

د) قبول البائع حوالة حقوقه في أقساط الثمن إلى الممول بالشروط التي يتفقان عليها.

هـ) إلتزام البائع بتسجيل العقار باسم المشتري خالية من أي حقوق عينية على الغير.

و) إلتزام المشتري بقيد حق إمتياز الثمن المحالة أقساطه إلى الممول، وذلك ضماناً للوفاء بها.

ز) إلتزام أطراف الإتفاق بإعطائه تاريخاً ثابتاً.

فإذا كان التمويل لغرض الإستثمار في بناء عقار على أرض يملكها المستثمر أو لغرض ترميم أو تحسين عقار يملكه أو غير ذلك من المجالات، تعين أن يكون التمويل بموجب إتفاق بينه وبين الممول وبين أي طرف آخر يكون له شأن في الإتفاق.

ويصدر الوزير المختص قراراً بنماذج الإتفاقات المشار إليها في الفقرتين السابقتين.

مـــادة – ٧

يجوز للمستثمر التصرف في العقار الضامن بالبيع أو الهبة أو غيرهما من التصرفات، أو ترتيب أي حق عيني عليه وذلك بعد موافقة الممول وبشرط أن يقبل المتصرف إليه الحلول محل المستثمر في الإلتزامات المترتبة على إتفاق التمويل.

ويجوز للمستثمر تأجير العقار الضامن أو تمكين غيره من الإنفراد بشغله وذلك بعد الحصول على موافقة الممول، وللممول أن يشترط حوالة الحق في أجرة العقار أو مقابل شغله وذلك وفاء لمستحقاته.

ولا يجوز للممول رفض الموافقة على التصرف في العقار الضامن أو تأجيره أو تمكين الغير من الإنفراد بشغله، إلا لأسباب جدية تتعرض معها مصالحه وحقوقه للخطر، ويجب عليه إخطار المستثمر بهذه الأسباب كتابة خلال ثلاثين يوماً من تاريخ إخطار

المستثمر له برغبته في التصرف أو في التأجير أو تمكين الغير من الإنفراد بشغل العقار وإلا اعتبر موافقاً على ذلك.

وللممول أن يشترط تضامن المستثمر مع المتصرف إليه في الوفاء بالإلتزامات المترتبة على إتفاق التمويل.

وتحدد اللائحة التنفيذية القواعد والإجراءات التي تتبع في الأحوال المشار إليها.

مـــادة – ٨

إذا تصرف المستثمر في العقار الضامن أو أجره أو مكن أحدا من شغله بالمخالفة لأحكام المادة السابقة، كان للممول أن يطالبه بباقي أقساط الثمن أو باقي قيمة إتفاق التمويل بحسب الأحوال بإنذار على يد محضر بالوفاء خلال مهلة لا تقل عن ثلاثين يوماً.

فإذا لم يقم المستثمر بهذا الوفاء، كان للممول أن يتخذ في مواجهته الإجراءات المنصوص عليها في الباب الرابع من هذا القانون.

مـــادة – ٩

يجوز للمستثمر أن يعجل الوفاء بأقساط الثمن أو بالتمويل كله أو بعضه.

وفي هذه الحالة يتم خفض الأقساط المستحقة عليه بما يتناسب مع تعجيل الوفاء وفقاً للقواعد التي تحددها اللائحة التنفيذية لهذا القانون.

الباب الثالث

قيد الضمان العقاري وحوالة الحقوق الناشئة عن إتفاق التمويل

مـــادة – ١٠

يقدم طلب قيد الضمان العقاري إلى مكتب الشهر العقاري الكائن في دائرته العقار من الممول أو المستثمر متضمناً البيانات التي تحددها اللائحة التنفيذية ومرفقاً به إتفاق التمويل وسند ملكية العقار.

ويجب البت خلال أسبوع في طلب القيد بعد التحقق من صحة حدود العقار على النحو الوارد بالطلب وسند الملكية، أو تكليف مقدمه بما يجب أن يستوفيه، وذلك خلال أسبوع من تاريخ تقديم الطلب.

ويخطر مقدم الطلب خلال الموعد المشار إليه بالقرار الصادر في شأنه بموجب كتاب مسجل موصى عليه بعلم الوصول. ويجب أن يكون القرار برفض الطلب مسبباً.

مــادة – ١١ (١)

يجوز للممول أن يحيل حقوقه المالية ومستحقاته آجلة الدفع بالضمانات المقررة لها والناشئة عن إتفاق التمويل، وذلك وفقاً لأحكام الفصل الثالث من الباب الثالث من قانون سوق رأس المال الصادر بالقانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢.

الباب الرابع

التنفيذ على العقار

مــادة – ١٢

للممول في حالة عدم وفاء المستثمر بالمبالغ المستحقة عليه ومضى ثلاثين يوماً من تاريخ إستحقاقها، أو عند ثبوت نقص مخل بضمان الممول لقيمة العقار بفعل أو إهمال المستثمر أو شاغل العقار بحكم قضائي واجب النفاذ، أن ينذر المستثمر بالوفاء أو بتقديم ضمان كاف بحسب الأحوال، وذلك خلال ستين يوماً على الأقل من تاريخ الإنذار.

مــادة – ١٣

مع عدم الإخلال بأحكام المادتين (٣٥) و (٣٧) من هذا القانون إذا انقضت المدة المحددة بالإنذار دون قيام المستثمر بالوفاء أو بتقديم الضمان كان ملتزماً بالوفاء بكامل المبالغ المتبقية طبقاً لإتفاق التمويل العقاري.

---

(١) مستبدلة بالقانون رقم ١٤٣ لسنة ٢٠٠٤.

ويكون للممول في هذه الحالة أن يطلب من قاضي التنفيذ الذي يقع العقار في دائرة إختصاصه وضع الصيغة التنفيذية على إتفاق التمويل والأمر بالحجز على العقار الضامن تمهيداً لبيعه وذلك بعد إعلان المستثمر قانوناً لسماع أقواله.

مـادة – ١٤

يقوم الممول، بعد وضع الصيغة التنفيذية على إتفاق التمويل، بإعلانه إلى المستثمر، مع تكليفه بالوفاء خلال مدة لا تقل عن ثلاثين يوماً، كما يقوم بإعلانه إلى مكتب الشهر العقاري المختص للتأشير به بغير رسوم خلال مدة لا تجاوز أسبوعاً على هامش قيد الضمان العقاري مع إعلان ذلك إلى جميع الدائنين المقيدة حقوقهم على العقار وإلى حائزه، وإلا كان التكليف بالوفاء غير نافذ في حقهم.

مـادة – ١٥

يقوم التأشير بالسند التنفيذي في مكتب الشهر العقاري مقام تسجيل تنبيه نزع الملكية.

مـادة – ١٦

إذا لم يقع المستثمر بالوفاء خلال المدة المحددة له في الإعلان بالسند التنفيذي يصدر قاضي التنفيذ – بناء على طلب الممول – أمرا بتعيين وكيل عقاري من بين الوكلاء المقيدة أسماؤهم في سجل تعده الجهة الإدارية لهذا الغرض، وذلك لمباشرة إجراءات بيع العقار بالمزاد العلني المنصوص عليها في المواد التالية تحت الإشراف المباشر لقاضي التنفيذ.

وتحدد اللائحة التنفيذية الشروط الواجب توافرها في الوكلاء العقاريين وقواعد تحديد أتعابهم وإجراءات القيد في السجل.

مـادة – ١٧

لكل ذي مصلحة أن يطلب إستبدال الوكيل العقاري بطلب يقدمه إلى قاضي التنفيذ مبيناً به أسبابه، ولا يترتب على مجرد تقديم الطلب وقف إجراءات التنفيذ على العقار ما لم يقرر القاضي عكس ذلك. وللقاضي أن يأمر بالإستبدال إذا تبين له جدية أسباب الطلب.

مــادة – ١٨

يحدد إثنان من خبراء التقييم المشار إليهم في الفقرة الثانية من المادة (٤) الثمن الأساسي للعقار.

ويحدد الوكيل العقاري شروط بيع العقار بالمزاد العلني على أن تتضمن تاريخ وساعة ومكان إجراء البيع والثمن الأساسي للعقار وتأمين الإشتراك في المزاد وتحدد اللائحة التنفيذية قواعد حساب التأمين.

مــادة – ١٩

على الوكيل العقاري أن يعلن كلا من المستثمر وحائز العقار والدائنين المقيدة حقوقهم بشروط البيع قبل اليوم المحدد لإجراء المزايدة بمدة لا تقل عن ثلاثين يوماً ولا تجاوز خمسة وأربعين يوماً، كما يقوم بلصق الإعلان على العقار وعلى اللوحة المعدة للإعلانات بالمحكمة المختصة الكائن في دائرتها العقار مع نشره في جريدتين يوميتين واسعتي الإنتشار على نفقة المستثمر وللممول أو المستثمر أن يطلب الإعلان أو النشر أكثر من مرة على نفقته.

مــادة – ٢٠

يتولى الوكيل العقاري إجراء المزايدة في اليوم المحدد للبيع، وتبدأ المزايدة بالنداء على الثمن الأساسي وتنتهي بإيقاع البيع على من تقدم بأكبر عرض.

فإذا كان هذا العرض أقل من الثمن الأساسي أو لم يجاوز عدد المزايدين ثلاثة أشخاص وجب على الوكيل العقاري تأجيل البيع إلى يوم آخر خلال الثلاثين يوماً التالية يعلن عنه بذات الإجراءات المنصوص عليها في المادة (١٩) من هذا القانون، ولا يجوز للممول أن يشترك في المزايدة، ومع ذلك إذا لم يبلغ أكبر عرض الثمن الأساسي وكان أقل من مستحقات الممول كان له أن يطلب إيقاع البيع عليه مقابل إبراء ذمة المستثمر من جميع إلتزاماته.

وفي جميع الأحوال يعتبر العرض الذي لا يزاد عليه خلال خمس دقائق منهياً للمزايدة.

مـــادة – ٢١

إذا قام المستثمر بالوفاء بما حل عليه من أقساط في أي وقت سابق على إيقاع البيع، وجب على الوكيل العقاري أن يوقف الإجراءات، ويلتزم المستثمر بأن يؤدي إلى الممول المصروفات التي يصدر بتقديرها أمر من قاضي التنفيذ.

مـــادة – ٢٢

يصدر القاضي حكماً بإيقاع البيع بناء على ما تم من إجراءات وسداد كامل الثمن يتضمن قائمة شروطه وما اتبع من إجراءات يوم البيع. ويجب أن يتضمن منطوق الحكم الأمر بتسليم العقار خالياً من شاغليه إلى من حكم بإيقاع البيع عليه ما لم يكن الممول قد سبق موافقته على شغلهم العقار تطبيقاً لأحكام المادة (٧) من هذا القانون أو كانوا مستأجرين للعقار بعقود ثابتة التاريخ قبل إتفاق التمويل.

ويجب إيداع نسخة الحكم الأصلية ملف التنفيذ في اليوم التالي لصدوره.

مـــادة – ٢٣

لمن حكم بإيقاع البيع عليه أن يسجل الحكم، ويترتب على هذا التسجيل تطهير العقار من جميع الحقوق العينية التبعية التي أعلن أصحابها بالسند التنفيذي وبإجراءات البيع طبقاً للمادة (١٩) من هذا القانون.

مـــادة – ٢٤

لا يجوز استئناف حكم إيقاع البيع إلا لعيب في إجراءات المزايدة أو لبطلان الحكم، ومع ذلك يجوز لشاغل العقار إستئناف الحكم إذا تضمن إخلاءه من العقار، ويرفع الإستئناف إلى المحكمة المختصة بالأوضاع المعتادة خلال الخمسة عشر يوماً التالية لتاريخ النطق بالحكم عدا شاغل العقار فيبدأ الميعاد بالنسبة له من تاريخ إعلانه بالحكم.

مـــادة – ٢٥

لا يترتب على رفع دعوى الاستحقاق من الغير وقف إجراءات التنفيذ على العقار ما لم تقض المحكمة بغير ذلك.

مــادة – ٢٦

يقوم الوكيل العقاري بإيداع حصيلة البيع خزينة المحكمة. ويتولى قاضي التنفيذ – ما لم يتم الطعن على حكم إيقاع البيع من أحد الأطراف في إجراءات المزايدة – توزيع هذه الحصيلة على الدائنين حسب مرتبتهم في اليوم التالي لفوات ميعاد الطعن أو صدور حكم برفضه وذلك بعد سداد جميع مصاريف التنفيذ، ويحرر محضر بذلك يودع ملف التنفيذ.

مــادة – ٢٧

تسري أحكام قانون المرافعات المدنية والتجارية فيما لم يرد بشأنه نص خاص في هذا الباب.

الباب الخامس

شركات التمويل العقاري

مــادة – ٢٨

يجب أن تتخذ شركة التمويل العقاري شكل شركة مساهمة مصرية، وألا يقل رأس مالها المصدر والمدفوع منه عن الحد الذي تبينه اللائحة التنفيذية.

ويكون الترخيص بمزاولة نشاط التمويل العقاري وفقاً لأحكام المواد التالية.

مــادة – ٢٩

يقدم طلب الترخيص إلى الجهة الإدارية على النموذج الذي تعده لهذا الغرض، وتحدد اللائحة التنفيذية قواعد وإجراءات الترخيص ورسومه بما لا يجاوز عشرة آلاف جنيه.

مــادة – ٣٠

على الجهة الإدارية إعطاء طالب الترخيص شهادة باستلام المستندات المقدمة منه أو بياناً بما يلزم تقديمه من مستندات أخرى، وعليه إستيفاء هذه المستندات خلال الثلاثة أشهر التالية وإلا سقط طلبه.

مــادة – ٣١

تقوم الجهة الإدارية بالبت في طلب الترخيص وإخطار الطالب كتابة بقرارها في شأنه وذلك خلال ثلاثين يوماً من تاريخ إستيفاء المستندات اللازمة.

ولا يجوز للجهة الإدارية أن ترفض الترخيص إلا في الحالات الآتية :

١- عدم إستيفاء الشروط المبينة في هذا القانون أو القرارات الصادرة تنفيذاً له.

٢- عدم توافر المعايير التي تحددها اللائحة التنفيذية بشأن الخبرة والكفاءة المهنية في مديري الشركة.

٣- صدور حكم بشهر إفلاس أي من مؤسسي الشركة أو مديريها خلال السنوات الخمس السابقة على تقديم الطلب ما لم يكن قد رد إليه إعتباره.

٤- أن يكون قد سبق الحكم على أحد مؤسسي الشركة أو مديريها أو أحد أعضاء مجلس الإدارة خلال الخمس سنوات السابقة على تقديم طلب الترخيص بعقوبة جناية أو جنحة في جريمة ماسة بالشرف أو الأمانة ما لم يكن قد رد إليه إعتباره.

مــادة – ٣٢

تبين اللائحة التنفيذية المعايير المالية التي يتعين على الشركة الإلتزام بها على أن تتضمن ما يأتي:

١- الأسلوب الذي يتبع في تقييم أصول الشركة.

٢- تحديد نسبة الحد الأدنى لحقوق المساهمين إلى كل من أصول الشركة وخصومها وحجم محفظة التمويل.

٣- تحديد الحد الأدنى للأصول المتداولة إلى الخصوم المتداولة.

٤- القواعد اللازمة لضمان حسن سير أعمال الشركة وضمان حقوق الدائنين والعملاء.

مــادة – ٣٣

يتولى مراجعة حسابات الشركة مراقبان للحسابات من بين المقيدين في سجل تمسكه الجهة الإدارية.

وتلتزم الشركة بتقديم قوائمها المالية إلى الجهة الإدارية كل ستة أشهر في الميعاد الذي تحدده اللائحة التنفيذية.

مــادة – ٣٤

يجوز للشركة أن تندمج مع شركة أخرى تعمل في النشاط ذاته أو في غيره أو أن تتوقف عن النشاط أو تقوم بتصفية أصولها أو الجزء الأكبر منها وذلك بعد الحصول على موافقة كتابية من الجهة الإدارية، وذلك كله وفقاً للقواعد والإجراءات التي تحددها اللائحة التنفيذية.

ولا يجوز للجهة الإدارية رفض الموافقة إلا لأسباب جدية تتعلق بإعتبارات إستقرار نشاط التمويل العقاري أو مصالح المستثمرين أو المساهمين.

الباب السادس

ضمانات التمويل العقاري

مــادة – ٣٥

ينشأ صندوق لضمان ودعم نشاط التمويل العقاري تكون له الشخصية الإعتبارية العامة ويتبع الوزير المختص.

يختص الصندوق بدعم نشاط التمويل العقاري في مجال بيع المساكن لذوي الدخول المنخفضة عن طريق تحمل الصندوق لجانب من قيمة القسط وبما يكفل النزول بعبء التمويل إلى الحدود التي تتناسب مع دخولهم بما لا يجاوز ربع الدخل.

ويصدر بنظام الصندوق قرار من رئيس الجمهورية يحدد إختصاصاته الأخرى.

مــادة – ٣٦

تتكون موارد الصندوق من :

١- الإشتراك الذي يلتزم المستثمر والممول بأدائه مناصفة للصندوق طبقاً لما يحدده نظامه الأساسي وبشرط ألا يجاوز (٢%) من قسط التمويل، ويعفى من هذا الإشتراك المستثمر محدود الدخل.

٢- التبرعات والهبات من الداخل أو الخارج التي تقدم للصندوق ويوافق عليها الوزير المختص.

٣- ما تخصصه الدولة للصندوق من مبالغ.

٤- حصيلة استثمار أموال الصندوق.

٥- حصيلة الغرامات المحكوم بها أو التي تؤدي وفقاً لأحكام هذا القانون ولائحته التنفيذية.

مـادة – ٣٧

للممول أن يشترط على المستثمر التأمين لصالح الممول بقيمة حقوقه لدى إحدى شركات التأمين المصرية وذلك ضد مخاطر عدم الوفاء بسبب وفاة المستثمر أو عجزه.

وتحدد اللائحة التنفيذية قواعد وشروط هذا التأمين.

مـادة – ٣٨

لا يجوز لغير الوسطاء المقيدة أسماؤهم في جدول تعده الجهة الإدارية لهذا الغرض مباشرة أعمال الوساطة بين الممول والمستثمر في إتفاق التمويل.

وتحدد اللائحة التنفيذية قواعد وشروط وإجراءات القيد في هذا الجدول.

مـادة – ٣٩

تعد الجهة الإدارية نموذجاً بالشروط الأساسية للتمويل العقاري، وعلى الممول أو الوسيط أن يسلم طالب التمويل صورة من هذا النموذج. ويجب أن يرفق بإتفاق التمويل إقرار من المستثمر بأنه تسلم تلك الصورة وأطلع عليها قبل التوقيع على إتفاق التمويل.

مـادة – ٤٠

يلتزم الممول بإبلاغ المستثمر شهرياً بجميع البيانات المتعلقة بإتفاق التمويل وذلك وفقاً لما تحدده اللائحة التنفيذية.

مـادة – ٤١

ينشأ لدى الجهة الإدارية مكتب لتلقي وفحص الشكاوى التي تقدم عن مخالفة أحكام هذا القانون والقرارات الصادرة تنفيذا له، وتحدد اللائحة التنفيذية نظام وإجراءات عمل هذا المكتب.

الباب السابع

الرقابة

مــادة – ٤٢

للجهة الإدارية، عند مخالفة أحكام هذا القانون أو القرارات الصادرة تنفيذاً له، أو إذا قام خطر يهدد إستقرار نشاط التمويل العقاري أو مصالح المستثمرين أو المساهمين في شركات التمويل العقاري أن تتخذ ما تراه مناسباً من التدابير الآتية:

١- توجيه إنذار بإزالة المخالفة خلال مدة محددة .

٢- وقف مزاولة النشاط لفترة لا تجاوز تسعين يوماً.

٣- المنع من مزاولة النشاط مع تحديد الإجراءات والتدابير اللازمة لمواجهة الآثار المترتبة على هذا المنع.

ويكون للجهة الإدارية أن تتخذ التدابير التالية بالنسبة لشركات التمويل العقاري المخالفة.

١- إلزام الشركة بإتخاذ إجراءات دمجها في شركة أخرى من شركات التمويل العقاري أو في إحدى الجهات الأخرى التي تزاول هذا النشاط، خلال مدة لا تجاوز ثلاثة أشهر يجوز مدها بقرار من الوزير المختص.

٢- إلزام الشركة بزيادة رأس مالها المدفوع أو حجم السيولة النقدية أو الأمرين معاً وفقاً لجدول زمني محدد.

مــادة – ٤٣

مع عدم الإخلال بأحكام القوانين المنظمة لسرية المعلومات، يجوز لكل ذي شأن أن يطلب من الجهة الإدارية الإطلاع على السجلات والتقارير والمستندات وغيرها من الأوراق المتعلقة بنشاط التمويل العقاري أو الحصول على مستخرجات رسمية منها مقابل رسم تحدد فئاته اللائحة التنفيذية بما لا يجاوز مائة جنيه ووفقاً للقواعد والإجراءات التي تقررها هذه اللائحة.

وللجهة الإدارية أن ترفض الطلب إذا كان من شأن إجابته الإضرار بنشاط التمويل العقاري أو المساس بالصالح العام.

مــادة – ٤٤

يكون لموظفي الجهة الإدارية الذين يصدر بتحديد أسمائهم أو وظائفهم قرار من وزير العدل بالاتفاق مع الوزير المختص صفة الضبطية القضائية في إثبات الجرائم التي تقع بالمخالفة لأحكام هذا القانون والقرارات الصادرة تنفيذاً له، ولهم في سبيل ذلك الإطلاع على السجلات والدفاتر والمستندات والبيانات لدى الجهات التي توجد بها.

وعلى المسئولين في الجهات المشار إليها أن يقدموا إلى الموظفين المذكورين البيانات والمستخرجات والمستندات والصور التي يطلبونها لهذا الغرض، وذلك كله دون الإخلال بأحكام القوانين المنظمة لسرية المعلومات.

الباب الثامن

العقوبات

مــادة – ٤٥

مع عدم الإخلال بأية عقوبة أشد منصوص عليها في أي قانون آخر يعاقب على الأفعال المبينة في المواد التالية العقوبات المنصوص عليها فيها.

مــادة – ٤٦

يعاقب بالحبس وبغرامة لا تقل عن خمسين ألف جنيه ولا تجاوز مائتي ألف جنيه أو بإحدى هاتين العقوبتين كل من باشر نشاط التمويل العقاري المنصوص عليه في هذا القانون دون أن يكون مرخصاً له في ذلك.

مــادة – ٤٧

يعاقب بالحبس مدة لا تزيد على ثلاثة أشهر وبغرامة لا تقل عن عشرة آلاف جنيه ولا تجاوز خمسين ألف جنيه أو بإحدى هاتين العقوبتين كل من خالف في مزاولة نشاط التمويل العقاري المعايير والقواعد المشار إليها في المادتين (٤) و (٣٢) من هذا القانون والتي تحددها اللائحة التنفيذية.

مــادة – ٤٨

يعاقب من يخالف أياً من أحكام الفقرة الأولى من المادة (٣٤) بغرامة لا تقل عن مائتي ألف جنيه ولا تجاوز خمسمائة ألف جنيه.

مــادة – ٤٩

يجوز فضلاً عن العقوبات المقررة للجرائم المنصوص عليها في المواد السابقة الحكم على من قضى عليه بإحدى هذه العقوبات، بالحرمان من مزاولة المهنة أو بحظر مزاولة النشاط الذي وقعت الجريمة بمناسبته، وذلك لمدة لا تزيد على ثلاث سنوات، ويكون الحكم بذلك وجوبياً في حالة العود.

مــادة – ٥٠

لا يجوز تحريك الدعوى الجنائية بإتخاذ أي إجراء فيها أو رفعها بالنسبة إلى الجرائم التي ترتكب بالمخالفة لأحكام هذا القانون أو لائحته التنفيذية أو إتخاذ أي من إجراءات التحقيق فيها إلا بناء على طلب الوزير المختص.

وللوزير المختص قبل صدور حكم بات في الدعوى أن يقبل الصلح مع المخالف مقابل أداء الحد الأقصى للغرامة المنصوص عليها في المواد السابقة، ويترتب على الصلح إنقضاء الدعوى الجنائية.

مــادة – ٥١

يعاقب المسئول عن الإدارة الفعلية بالشركة بالعقوبات المقررة عن الأفعال التي ترتكب بالمخالفة لأحكام هذا القانون أو لائحته التنفيذية إذا كان إخلاله العمدي بالواجبات التي تفرضها عليه تلك الإدارة قد أدى إلى وقوع الجريمة أو تسبب فيها بخطئه الجسيم .

مــادة – ٥٢

تكون الشركة مسئولة بالتضامن عن الوفاء بما يحكم به من عقوبات مالية إذا كانت المخالفة قد ارتكبت من أحد العاملين بالشركة بإسمها ولصالحها.

الملحق رقم (٢)

الوقائع المصرية – العدد ٢٨٢ (تابع) في ٩ ديسمبر سنة ٢٠٠١

قرار مجلس الوزراء

رقم ١ لسنة ٢٠٠١

بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون التمويل العقاري

الصادر بالقانون رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١

مجلس الوزراء

بعد الاطلاع على الدستور؛

وعلى قانون التمويل العقاري الصادر بالقانون رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١؛

وعلى قرار رئيس الجمهورية رقم ٢٧٧ لسنة ٢٠٠١ في شأن الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري؛

قــرر :

(المادة الأولى)

يعمل بأحكام اللائحة التنفيذية لقانون التمويل العقاري الصادر بالقانون رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١ المرافقة لهذا القرار.

(المادة الثانية)

في تطبيق أحكام اللائحة المرافقة يقصد بـ "القانون" قانون التمويل العقاري وبـ "الهيئة" الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري.

(المادة الثالثة)

ينشر هذا القرار في الوقائع المصرية، ويعمل به من اليوم التالي لتاريخ نشره.

صدر برئاسة مجلس الوزراء في ٢٤ رمضان سنة ١٤٢٢هـ

(الموافق ٩ ديسمبر سنة ٢٠٠١م).

رئيس مجلس الوزراء

دكتور/ عاطف عبيد

الوقائع المصرية – العدد ٢٨٢ (تابع) في ٩ ديسمبر سنة ٢٠٠١

اللائحة التنفيذية

لقانون التمويل العقاري
الباب الأول
أحكام عامة

(مادة ١)

يكون التمويل العقاري وفقاً لأحكام القانون للإستثمار في شراء أو بناء أو ترميم أو تحسين المساكن والوحدات الإدارية والمنشآت الخدمية ومباني المحال المخصصة للنشاط التجارى.

(مادة ٢)

إذا كان العقار محل التمويل غير مسجل باسم البائع، جاز للممول أن يقبل – ضماناً للتمويل – رهن أصول عقارية مملوكة للمستثمر أو لغيره أو كفالة شخصية من غير المستثمر أو أوراقاً مالية بكامل قيمة الأقساط المستحقة أو قبول المستثمر خصم قيمة أقساط التمويل من راتبه أو دخله، وللممول في هذه الحالات أن يشترط على المستثمر تسجيل العقار محل التمويل بإسمه ورهنه رهناً رسمياً لصالح الممول خلال فترة يتفقان عليها.

وإذا كان العقار محل التمويل بناء أو وحدة في بناء على أرض مخصصة للمستثمر من الدولة أو من أحد الأشخاص الإعتبارية العامة، فللممول قبول التنازل له من المستثمر عن التخصيص ضماناً للتمويل، وذلك بعد موافقة الجهة التي خصصت الأرض على إجراء هذا التنازل.

(مادة ٣)

تكون مزاولة نشاط التمويل العقاري وفقاً للمعايير الآتية :

(أ) يجب أن تكون إجراءات التمويل واضحة ومحددة على نحو يكفل معرفة المستثمر بجميع حقوقه وإلتزاماته، ويكون من مستندات إتفاق التمويل التي لا يكتمل بغيرها إقرار من المستثمر بأنه تسلم صورة من النموذج الذي تعده الهيئة للشروط الأساسية للتمويل العقاري وإطلع عليها قبل توقيعه على إتفاق التمويل.

الوقائع المصرية – العدد ٢٨٢ (تابع) في ٩ ديسمبر سنة ٢٠٠١

(ب) لا يجوز التمويل بأكثر من تسعين في المائة من قيمة العقار.

(ج) تحدد قيمة العقار لأغراض التمويل بمعرفة أحد خبراء التقييم المقيدة أسماؤهم في الجداول التي تعدها الهيئة بشرط ألا يكون من العاملين لدى الممول أو المستثمر.

(د) لا يجوز للممول توفير تمويل أو أكثر، بما يجاوز عشرة في المائة من رأس ماله، وذلك لمستثمر واحد وزوجه وأقاربه حتى الدرجة الرابعة، أو للشخص الإعتباري والأشخاص الإعتبارية الأخرى التي يساهم بأكثر من عشرة في المائة من رأسمالها.

(هـ) في الأحوال التي يرتبط فيها مقدار التمويل بدخل الستثمر، يتم إثبات الدخل بشهادة من مصلحة الضرائب تبين دخله الذي إتخذ أساساً لمعاملته الضريبية خلال السنوات الثلاث السابقة على إتفاق التمويل، وإذا كان التمويل بضمان الخصم من راتب المستثمر يكون إثبات راتبه بشهادة معتمدة من جهة عمله.

(و) ولا يجوز أن يزيد قسط التمويل على أربعين في المائة من مجموع دخل المستثمر من غير ذوى الدخول المنخفضة المنصوص عليهم في المادة (٦).

(مادة ٤)

على الجهات التي ترغب في إقامة مشروعات بناء مساكن إقتصادية تباع لذوي الدخول المنخفضة المنصوص عليهم في المادة (٦)، بنظام التمويل العقاري وبالمزايا التي يقررها القانون في هذا الخصوص، التقدم بطلب إلى صندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري مصحوباً بدراسات وافية عن المشروع تتضمن عدد وحداته ومساحاتها والقيمة التقديرية لأثمانها وغير ذلك من العناصر المتصلة بالمشروع.

ويبرم الصندوق إتفاقاً مع الجهة الراغبة في إقامة المشروع ومع من يقبل تمويله، يتناول جميع الأحكام المنظمة لإقامة المشروع وأسلوب بيع وحداته السكنية وتمويلها وتحديد نسبة الدعم الذي يقدمه الصندوق.

<u>الوقائع المصرية – العدد ٢٨٢ (تابع) في ٩ ديسمبر سنة ٢٠٠١</u>

(مادة ٥)

يتم تسليم أراضي الدولة التي تخصص لبناء مساكن إقتصادية لذوي الدخول المنخفضة بنظام التمويل العقاري إلى الصندوق، ويؤدي الصندوق إلى الجهة الإدارية المختصة نصف تكلفة تزويد تلك الأراضي بالمرافق، ويسترد الصندوق ما أده وذلك على النحو الذي ينظمه الإتفاق المنصوص عليه في المادة (٤) من هذه اللائحة.

(مادة ٦)

يقصد بذوي الدخول المنخفضة في تطبيق أحكام القانون وهذه اللائحة كل شخص لا يجاوز مجموع دخله السنوي تسعة آلاف جنيه، أو إثنا عشر ألف جنيه إذا كان متزوجاً أو يعول.

وتكون الأولوية في توفير التمويل للحصول على مسكن إقتصادي للمستثمر الأقل دخلاً، وعند تساوي الدخل يفضل من تكون أسرته أكثر عدداً.

الباب الثاني

التصرف في العقار الضامن وتأجيره والتعجيل بالوفاء

(مادة ٧)

على المستثمر الراغب في التصرف في العقار الضامن أو في ترتيب حق عيني عليه أو في تأجيره أو في تمكين الغير من الإنفراد بشغله أن يحصل على موافقة الممول الكتابية على ذلك بناء على طلب مكتوب يوجه إليه قبل الموعد المحدد للتصرف أو الإيجار أو الشغل بمدة لا تقل عن ثلاثين يوماً.

(مادة ٨)

يجب أن يرفق بطلب الموافقة على التصرف أو ترتيب حق عيني، إقرار كتابي من المتصرف إليه أو صاحب الحق العيني بالحلول محل المستثمر في الإلتزامات المترتبة على إتفاق التمويل، ويجوز للممول أن يشترط على المستثمر تقديم إقرار بتضامنه مع المتصرف إليه في الوفاء بتلك الإلتزامات.

(مادة ٩)

يجوز للعميل أن يشترط، للموافقة على تأجير المستثمر للعقار أو شغل الغير له، تقديم إقرار كتابي بحوالة حقه في أجرة العقار أو مقابل شغله إلى الممول وبإعلان المستأجر أو الشاغل بالحوالة، وذلك وفاء لمستحقات الممول لدى المستثمر وفقاً لإتفاق التمويل العقاري.

(مادة ١٠)

لا يجوز للممول أن يرفض الطلب المشار إليه في المادة (٧) إلا لأسباب جدية تتعرض معها مصالحه وحقوقه للخطر، وعلى أن يقوم الممول بإخطار الطالب بأسباب الرفض بموجب خطاب مسجل بعلم الوصول وذلك خلال ثلاثين يوماً من إستلام الطلب وإلا اعتبر موافقاً عليه.

(مادة ١١)

إذا رغب المستثمر في التعجيل بالوفاء بكل أو بعض أقساط الثمن أو التمويل، وجب عليه إخطار الممول بذلك قبل موعد السداد المعجل بفترة لا تقل عن ثلاثة أشهر، ويتم في هذه الحالة خفض الأقساط المستحقة عليه وفقاً لجدول يرفق بإتفاق التمويل يحدد القيمة المخفضة التي يتم الوفاء بها بحسب التاريخ الذي يتم الوفاء فيه من سنوات أقساط التمويل.

الباب الثالث

قيد الضمان العقاري وحوالة الحقوق

الناشئة عن إتفاق التمويل

(مادة ١٢)

يقدم طلب قيد الضمان العقاري من الممول أو المستثمر تطبيقاً لأحكام القانون إلى مكتب الشهر العقاري الكائن في دائرته العقار متضمناً البيانات الآتية:

(أ) أسماء وبيانات كل من الممول والمستثمر.

(ب)قيمة الأقساط والحقوق المضمونة .

(ج) الموعد المحدد لإنتهاء الوفاء بأقساط الثمن أو التمويل .

ويجب أن يرفق بالطلب المشار إليه إتفاق التمويل العقاري وسند ملكية العقار باسم المستثمر أو ضمان التمويل باسم الممول.

(مادة ١٣)

يتولى مكتب الشهر العقاري المختص التحقق من صحة حدود العقار ومواصفاته الواردة بطلب القيد وسند الملكية المرفق به، وله في سبيل ذلك تكليف الطالب بأن يستوفي ما يلزم من مستندات خلال مهلة لا تقل عن ثلاثة أيام.

ويكون البت في الطلب أو التكليف بإستيفاء المستندات خلال أسبوع من تاريخ تقديمه.

ولا يجوز رفض طلب القيد إلا بسبب عدم إستيفاء المستندات اللازمة لإجرائه.

وفي جميع الأحوال يجب إخطار الطالب بقبول الطلب أو بإستيفاء المستندات أو برفض الطلب مسبباً بخطاب مسجل بعلم الوصول وفقاً لأحكام القانون.

(مادة ١٤)

يجب أن يتضمن إتفاق حوالة الحقوق الناشئة عن إتفاق التمويل العقاري إلى الجهة المرخص لها بمزاولة نشاط التوريق، والذي يصدر بنموذجه قرار من الوزير المختص بالشئون الإقتصادية، ما يأتي:

(أ) قبول الممول حوالة حقوقه الناشئة عن إتفاق التمويل العقاري إلى المحال له.

(ب) بيان المقابل الذي إلتزم به المحال له مقابل الحوالة وشروط الوفاء بهذا المقابل.

(ج) بيان تفصيلي بالحقوق المحالة بما في ذلك الأقساط الخاصة بكل عملية تمويل والعقار الضامن لها وشروط الضمان وبيانات المدين بها.

(د) إلتزام الممول بتحصيل الأقساط التي تمت حوالتها بصفته نائباً عن المحال له مقابل عمولة تحصيل يحددها الإتفاق.

(مادة ١٥)

مع عدم الإخلال بضمان الممول للوفاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق، يجوز الإتفاق على ضمان الغير للوفاء بالحقوق الناشئة عن الأوراق المالية التي تصدرها الجهة التي تباشر نشاط التوريق على ألا يقل تصنيفه الإئتماني عن المستوى الذي تحدده الهيئة

العامة لسوق المال وأن يشمل الضمان كافة الأقساط المستحقة وألا يكون معلقاً على أي شرط.

(مادة ١٦)

على الممول أن يفصح للمحال له عن أسماء المستثمرين المدينين بالحقوق التي تمت حوالتها وبالضمانات المقدمة منهم وبما قاموا بوفائه من أقساط ومواعيد الوفاء وحالات الإمتناع عنه، وذلك كله دون حاجة إلى الحصول على موافقة المستثمرين على هذا الإفصاح.

الباب الرابع

التنفيذ على العقار الضامن

(مادة ١٧)

لا يجوز للممول البدء في إجراءات التنفيذ على العقار الضامن إلا بعد إنذار المستثمر على يد محضر بالوفاء أو بتقديم ضمان كاف بحسب الأحوال، على أن يتضمن الإنذار ما يأتي:

(أ) تنبيه المدين بالوفاء أو بتقديم ضمان كاف.

(ب) بيان بالأقساط الواجب الوفاء بها أو بالضمان الذي يقبله الممول.

(ج) تحديد المدة التي يجب على المستثمر خلالها الوفاء أو تقديم الضمان على ألا تقل عن ستين يوماً من تاريخ الإنذار.

(د) التنبيه على المستثمر بأن إنقضاء المهلة المحددة بالإنذار دون الإستجابة له يترتب عليه حلول آجال الأقساط المتبقية وفقاً لإتفاق التمويل العقاري.

(هـ) تعيين موطن مختار للممول.

<u>الوقائع المصرية – العدد ٢٨٢ (تابع) في ٩ ديسمبر سنة ٢٠٠١</u>

(مادة ١٨)

يبدأ التنفيذ بإعلان المستثمر والمتصرف إليه وصاحب الحق العيني والمستأجر وحائز العقار بإتفاق التمويل بعد وضع الصيغة التنفيذية عليه مع تكليف المستثمر بالوفاء على أن يتضمن الإعلان:

(أ) بيان جهة وتاريخ وضع الصيغة التنفيذية على إتفاق التمويل.

(ب)التكليف بالوفاء بكامل المبالغ المتبقية طبقاً لإتفاق التمويل خلال مدة لا تقل عن ثلاثين يوماً من تاريخ إعلان التكليف بالوفاء.

(ج)وصف العقار مع بيان موقعه ومساحته وحدوده.

(مادة ١٩)

يقوم الممول بإعلان مكتب الشهر العقاري الواقع بدائرته العقار محل التنفيذ بإتفاق التمويل بعد وضع الصيغة التنفيذية عليه وبتكليف المدين بالوفاء وذلك للتأشير به على هامش قيد الضمان العقاري خلال مدة لا تجاوز أسبوعاً من تاريخ الإعلان، وعلى الممول إعلان جميع الدائنين المقيدة حقوقهم على العقار وحائزه بالإتفاق بعد وضع الصيغة التنفيذية عليه وبالتكليف بالوفاء وإلا كان التكليف غير نافذ في حقهم.

(مادة ٢٠)

يقوم التأشير بالسند التنفيذي في مكتب الشهر العقاري مقام تسجيل تنبيه نزع الملكية، ويترتب عليه إعتبار العقار محجوزاً من تاريخ التأشير به.

(مادة ٢١)

يعين قاضي التنفيذ في قراره الصادر بمباشرة إجراءات بيع العقار وكيلاً عقارياً لمباشرة إجراءات البيع بالمزاد العلني وذلك من بين الوكلاء المقيدة أسماؤهم في سجل تمسكه الهيئة لهذا الغرض وفقاً لأحكام الباب السادس من هذه اللائحة على ألا تكون له مصلحة مباشرة أو غير مباشرة من البيع أو مع الممول أو المستثمر.

ويأمر قاضي التنفيذ في قراره الصادر بمباشرة إجراءات البيع طالب التنفيذ بوضع مبلغ يقدره في خزينة المحكمة المختصة لحساب مصروفات التنفيذ.

الوقائع المصرية – العدد ٢٨٢ (تابع) في ٩ ديسمبر سنة ٢٠٠١

(مادة ٢٢)

يحدد إثنان من خبراء التقييم المقيدة أسماؤهم لدى الهيئة الثمن الأساسي للعقار محل التنفيذ بناء على طلب الوكيل العقاري على أن يتم التقييم وفقاً للمعايير الآتية:

(أ) قيمة العقار عند شرائه.

(ب)التعديلات التي طرأت على العقار بعد شرائه.

(ج) أثر معدلات التضخم على سوق العقار.

(د) القيمة السوقية وقت التقييم لعقارات مماثلة في ذات المنطقة أو في مناطق مشابهة.

(مادة ٢٣)

يقوم الوكيل العقاري بوضع قائمة شروط بيع العقار بالمزاد العلني خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ التأشير بالسند التنفيذي على أن تتضمن ما يأتي:

(أ) تعيين العقار محل التنفيذ ومساحته وموقعه وحدوده وغير ذلك من البيانات التي تفيد في بيان أوصافه.

(ب)جهة وتاريخ وضع الصيغة التنفيذية على إتفاق التمويل العقاري.

(ج) تاريخ وجهة التأشير بالسند التنفيذي لدى مكتب الشهر العقاري.

(د) تاريخ وساعة ومكان إجراء البيع.

(هـ) شروط البيع والثمن الأساسي للعقار.

(و) تجزئة العقار إلى صفقات إن كان لذلك محل مع ذكر الثمن الأساسي لكل صفقة.

(ز) مقدار تأمين الإشتراك في المزاد على ألا يقل عن واحد في المائة ولا يجاوز خمسة في المائة من الثمن الأساسي للعقار.

(مادة ٢٤)

على الوكيل العقاري قبل البدء في إجراءات المزايدة التحقق من إعلان ذوي الشأن في المواعيد المنصوص عليها في المادة (١٩) من القانون بقائمة شروط البيع وتحديد مقادير التدرج في العروض وإعلان الحاضرين بها.

(مادة ٢٥)

يقوم الوكيل بإيداع حصيلة البيع خزينة المحكمة خلال ثلاثة أيام من تاريخ حكم إيقاع البيع.

(مادة ٢٦)

تقدر أتعاب الوكيل العقاري بقرار من قاضي التنفيذ وفقاً لما بذله الوكيل من جهد لإنجاز إجراءات البيع والوقت الذي إستغرقته تلك الإجراءات على ألا تجاوز ثلاثة في المائة من القيمة التي رسا بها المزاد.

الباب الخامس

شركات التمويل العقاري

(مادة ٢٧)

يجب أن تتخذ الشركة التي يرخص لها بمزاولة نشاط التمويل العقاري شكل شركة المساهمة المصرية، وأن يكون لها رأس مال مصدر لا يقل عن خمسين مليون جنيه ولا يقل المدفوع منه عند التأسيس عن الربع، وأن يتم الوفاء بالباقي خلال مدة لا تجاوز سنة من تاريخ قيد الشركة بالسجل التجاري.

(مادة ٢٨)

يقدم طلب الترخيص على النموذج الذي تعده الهيئة لذلك، على أن يرفق به ما يأتي:

(أ) العقد الإبتدائي للشركة ونظامها الأساسي.

(ب) السجل التجاري للشركة.

(ج) بيان بمؤهلات وخبرات مديري الشركة ومديري الفروع.

(د) إقرار من مؤسسي الشركة ومديريها بعدم صدور حكم بإفلاس أي منهم خلال السنوات الخمس السابقة أو شهادة برد إعتباره.

الوقائع المصرية – العدد ٢٨٢ (تابع) في ٩ ديسمبر سنة ٢٠٠١

(هـ) إقرار من مؤسسي الشركة ومديريها وأعضاء مجلس إدارتها بعدم سبق الحكم على أي منهم خلال السنوات الخمس السابقة بعقوبة جناية أو عقوبة جنحة في جريمة ماسة بالشرف أو الأمانة أو شهادة برد اعتباره.

(و) شهادة من مراقبين للحسابات من المقيدة أسماؤهم لدى الهيئة بقبول مراجعة حسابات الشركة.

(ز) الإيصال الدال على سداد رسم طلب الترخيص.

(مادة ٢٩)

يكون رسم الترخيص خمسة آلاف جنيه للشركات التي لا يجاوز رأسمالها خمسين مليون جنيه وعشرة آلاف جنيه للشركات التي يجاوز رأسمالها هذا الحد.

(مادة ٣٠)

يشترط لمنح الترخيص ما يأتي :

(أ) إستيفاء المستندات المشار إليها في المادة (٢٨).

(ب) أن يتوافر في المدير التنفيذي للشركة خبرة في أحد مجالات العمل المصرفي أو التمويلي لا تقل عن عشر سنوات بعد الحصول على مؤهل عال في ذات المجال.

(ج) أن يتوافر في مديري الإدارات المالية والقانونية والهندسية وفي مديري الفروع خبرة عملية في أحد مجالات العمل المصرفي أو التمويلي أو القانوني لا تقل عن عشر سنوات بعد الحصول على مؤهل عال.

(مادة ٣١)

تقوم الهيئة بإعطاء طالب الترخيص شهادة بإستلام الطلب والمستندات المرفقة به، وتكليف الطالب، بموجب بيان يسلم إليه خلال عشرة أيام من تاريخ تقديم الطلب، بإستيفاء ما قد يلزم من مستندات خلال الثلاثة أشهر التالية لهذا التكليف وإلا سقط طلبه.

وعلى الهيئة البت في طلب الترخيص وإخطار الطالب بقرارها في شأنه بموجب كتاب مسجل بعلم الوصول، وذلك خلال ثلاثين يوماً من تاريخ إستيفاء المستندات.

(مادة ٣٢)

يصدر بالترخيص قرار من مجلس إدارة الهيئة، ولا يجوز رفض الترخيص إلا بقرار مسبب وفي الحالات المبينة في المادة (٣١) من القانون.

(مادة ٣٣)

تقيد الشركات التي يرخص لها بمزاولة نشاط التمويل العقاري في سجل قيد الأشخاص الإعتبارية العامة والشركات الذي تعده الهيئة لهذا الغرض، ويتضمن القيد بيانات كل شركة ورأسمالها وعناوين فروعها وأسماء أعضاء مجلس إدارتها ومديريها ومراقبي حساباتها.

(مادة ٣٤)

على الشركة المرخص لها أن تقدم إلى الهيئة قوائمها المالية معتمدة من مراقبي الحسابات وذلك خلال شهر من تاريخ نهاية الستة أشهر المنصوص عليها في الفقرة الثانية من المادة (٣٣) من القانون.

(مادة ٣٥)

تلتزم الشركة المرخص لها بما يأتي :

(أ) أن يتم تقييم أصول الشركة وفقاً لمعايير المحاسبة المصرية وبمراعاة معايير المراجعة المصرية التي تحددها القرارات الوزارية الصادرة في هذا الشأن.

(ب)ألا تقل نسبة كفاية رأس مال الشركة عن عشرة في المائة من إجمالي الأصول.

(ج) ألا تزيد نسبة الأصول المتداولة للشركة على خصومها المتداولة بأكثر من (٢٥%).

(د) ألا يزيد إجمالي القروض التي حصلت عليها الشركة على عشرة أمثال رأسمالها.

الوقائع المصرية – العدد ٢٨٢ (تابع) في ٩ ديسمبر سنة ٢٠٠١

(هـ) وضع القواعد اللازمة لضمان حسن سير العمل طبقاً للفقرة الرابعة من المادة (٣٢) من قانون التمويل العقاري.

(مادة ٣٦)

على الشركة الراغبة في وقف نشاطها، أو تصفية أصولها أو جزء منها يزيد على (٥٠%) أو الإندماج مع شركة أخرى تعمل في ذات النشاط أو في غيره أن تتقدم بطلب بذلك إلى الهيئة على النموذج الذي تعده لهذا الغرض مرفقاً به ما يأتي:

أولاً: بالنسبة للتوقف:

(أ) بيان بالأسباب الداعية للتوقف.

(ب) قرار مجلس الإدارة والجمعية العامة غير العادية بالتوقف وتقرير مراقبي الحسابات بشأنه.

(ج) التدابير المقترح إتخاذها لتصفية أصول الشركة وخصومها بما يكفل حماية مصالح المساهمين والعاملين بالشركة والدائنين لها.

(د) التدابير المقترحة لحوالة حقوق وإلتزامات الشركة في نشاط التمويل العقاري إلى جهات أخرى مرخص لها بمزاولة هذا النشاط.

ثانياً : بالنسبة تصفية الأصول:

(أ) بيان بالأسباب الداعية لتصفية كل الأصول أو جزء منها يزيد على (٥٠%) من قيمتها السوقية.

(ب) قرار مجلس الإدارة والجمعية العامة غير العادية بالتصفية وتقرير مراقبي الحسابات بشأنه.

(ج) التدابير المقترحة لحوالة حقوق وإلتزامات الشركة في نشاط التمويل العقاري وفقاً لإتفاقات التمويل التي يتم تصفيتها إلى جهات أخرى مرخص لها بمزاولة نشاط التمويل العقاري.

بالنسبة للإندماج :

(أ) بيان بالأسباب الداعية للإندماج وشروطه.

(ب) مشروع قرار الإندماج.

(ج) قرار مجلس الإدارة والجمعية العامة غير العادية بالإندماج وتقرير مراقبي الحسابات بشأنه.

(د) التقدير المبدئي لقيمة أصول وخصوم الشركات المندمجة والأسس التي بنى عليها التقدير.

(هـ) أسلوب تحديد حقوق والتزامات المساهمين في الشركات المندمجة.

(و) التدابير المقترحة لحوالة إتفاقات التمويل إلى الشركة الناتجة عن الإندماج والمرخص لها بمزاولة نشاط التمويل العقاري وفقاً لأحكام القانون.

(مادة ٣٧)

تقوم الهيئة بإخطار طالب توقف النشاط أو تصفية الأصول أو الإندماج بحسب الأحوال بالموافقة على الطلب أو برفضه بقرار مسبب وذلك خلال ثلاثين يوماً من تقديمه ويجب أن يكون الرفض لأسباب جدية تتعلق بإعتبارات إستقرار نشاط التمويل أو مصالح المستثمرين أو المساهمين وذلك خلال ثلاثين يوماً من تقديم الطلب.

الباب السادس

خبراء التقييم والوكلاء العقاريون والوسطاء

(الفصل الأول)

أحكام عامة

(مادة ٣٨)

تسري أحكام هذا الفصل على خبراء التقييم والوكلاء العقاريين ووسطاء التمويل العقاري.

(مادة ٣٩)

على من يرغب في القيد لدى الهيئة في جداول خبراء التقييم أو الوكلاء العقاريين أو وسطاء التمويل العقاري أن يتقدم إليها بطلب على النموذج الذي تعده لذلك.

الوقائع المصرية – العدد ٢٨٢ (تابع) في ٩ ديسمبر سنة ٢٠٠١

(مادة ٤٠)

يجب أن تتوافر في طالب القيد في الجداول المشار إليها في المادة السابقة الشروط الآتية :

(أ) أن تتوافر لديه خبرة لا تقل عن خمس سنوات في المجال الذي يرغب القيد فيه.

(ب)أن يكون حاصلاً على مؤهل متوسط على الأقل بالنسبة إلى خبراء التقييم ووسطاء التمويل العقاري، ومؤهل عال بالنسبة إلى الوكلاء العقاريين.

(ج) ألا يكون قد سبق الحكم عليه بعقوبة جناية، أو في جريمة مخلة بالشرف أو الأمانة أو أشهر إفلاسه أو إعساره، ما لم يكن قد رد إليه إعتباره.

(مادة ٤١)

تصدر الهيئة قرارها بقبول الطلب أو برفضه خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ تقديمه أو إستيفاء البيانات والمستندات المتعلقة به، ويجب أن يكون القرار مسبباً في حالة الرفض، وتلتزم الهيئة بإخطار مقدم الطلب بقرارها بخطاب مسجل بعلم الوصول خلال ثلاثة أيام من تاريخ صدوره.

(مادة ٤٢)

لمقدم الطلب أن يتظلم من قرار رفض طلبه، وذلك خلال ستين يوماً من تاريخ إخطاره أو علمه بقرار الرفض وتبت في التظلم خلال ثلاثين يوماً من تاريخ تقديمه لجنة يصدر بتشكيلها قرار من الوزير المختص بالشئون الإقتصادية.

(مادة ٤٣)

تصدر الهيئة شهادة لمن تم قبول طلبه تتضمن تاريخ ورقم قيده في الجدول ويتم تجديد القيد كل ثلاث سنوات.

(الفصل الثاني)

خبراء التقييم

(مادة ٤٤)

لخبراء التقييم أن يطلبوا من أطراف إتفاق التمويل العقاري ما يرونه من بيانات أو مستندات لازمة لعملية التقييم.

(مادة ٤٥)

على خبراء التقييم إخطار أطراف إتفاق التمويل بخطاب مسجل بعلم الوصول بقيمة العقار في تقرير مكتوب ومذيل بتوقيعه ورقم وتاريخ قيده في الجدول وذلك خلال ثلاثين يوماً من تاريخ طلب التقييم.

وعلى الخبراء أن يراعوا عند إجراء عملية تقييم العقار المعايير المنصوص عليها في المادة (٢٢).

(مادة ٤٦)

يحظر على خبراء التقييم تحديد قيمة العقارات إذا كانت مملوكة لهم أو لأي من أقاربهم حتى الدرجة الرابعة أو لأحد من تابعيهم أو شركائهم أو من ينوبون عنهم، أو كانت تربطهم علاقة بأحد أطراف التمويل العقاري، كما يحظر عليهم شراء عقار قام بتقييمه.

(مادة ٤٧)

إذا لم يقبل واحد أو أكثر من أطراف إتفاق التمويل العقاري التقييم الذي أجرى تطبيقاً للمادة (٤) من القانون، تولت الهيئة بناء على طلب من الطرف المعترض تكليف خبيرين آخرين بإعادة تقييم العقار، على أن يتحمل طالب إعادة التقييم أتعابه.

(مادة ٤٨)

يضع مجلس إدارة الهيئة قواعد وإجراءات تقدير أتعاب خبراء التقييم.

(الفصل الثالث)

وسطاء التمويل العقاري

(مادة ٤٩)

يلتزم الوسيط بتسليم طالب التمويل صورة من النموذج الذي تعده الهيئة بالشروط الأساسية للتمويل العقاري، وبأن يعرض شروط التمويل ومخاطره على طالب التمويل ويجب أن يرفق مع إتفاق التمويل إقرارات المستثمر بأنه تسلم تلك الصورة وإطلع عليها قبل التوقيع على إتفاق التمويل.

(مادة ٥٠)

يتم تحديد أجر الوسيط بالإتفاق مع الممول على ألا يتجاوز الحد الذي يصدر بتعيينه قرار من مجلس إدارة الهيئة.

(مادة ٥١)

يحظر على الوسيط أن يتقاضى أجراً أو عمولة أو أن يحصل على أي منفعة تتصل بعمله إلا من الممول الذي فوضه في السعي إلى إبرام العقد.

(مادة ٥٢)

على الوسيط أن يقيد في دفاتره جميع عمليات التمويل العقاري التي يتوسط فيها وأن يحفظ الوثائق المتعلقة بها وأن يعطى من كل ذلك صوراً طبق الأصل لمن يطلبها من المتعاقدين أو للهيئة.

الباب السابع

ضمانات التمويل العقاري

(مادة ٥٣)

لمن يرغب من ذوي الدخول المنخفضة الحصول على دعم لشراء مسكن إقتصادي أن يتقدم بطلب بذلك إلى أحد مكاتب صندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري على النموذج الذي يعده لهذا الغرض مرفقاً به ما يأتي:

(أ) وصف للعقار وموقعه.

(ب)خطاب من بائع العقار بالموافقة على البيع.

(ج)شهادة من خبراء تقييم العقارات بإقرار الثمن المعروض.

(د) شهادة بإثبات الدخل السنوي للطالب.

(هـ) أية مستندات أخرى يطلبها الصندوق.

(مادة ٥٤)

يقوم الصندوق بدراسة طلب الدعم وإخطار الطالب بالقرار الصادر بشأنه خلال ثلاثين يوماً من تاريخ تقديمه. ويجب أن يتضمن القرار في حال الموافقة تحديد نسبة الدعم الذي يقدمه الصندوق وموعد وإجراءات التعاقد بما يكفل توفير الدعم خلال مدة لا تجاوز خمسة عشر يوماً من تاريخ قبول الطلب.

الوقائع المصرية – العدد ٢٨٢ (تابع) في ٩ ديسمبر سنة ٢٠٠١

(مادة ٥٥)

يتولى الصندوق ضمان الوفاء بأقساط التمويل العقاري الذي يثبت التعثر في الوفاء بها لأسباب عارضة، وذلك بما لا يجاوز ثلاثة أقساط. ويبين النظام الداخلي

للصندوق قواعد وإجراءات إثبات وتقدير تلك الأسباب، وإسترداد الصندوق لقيمة ما أداه من أقساط.

ولا يجوز للصندوق تكرار هذا الوفاء بالنسبة إلى المستثمر الواحد قبل خمس سنوات.

(مادة ٥٦)

إذا اشترط الممول على المستثمر أن يؤمن لصالحه بقيمة حقوقه وفقاً لإتفاق التمويل العقاري ضد مخاطر الوفاة أو العجز، تعين أن يكون ذلك لدى شركة تأمين مصرية ووفقاً للشروط الآتية:

(أ) قيام شركة التأمين بسداد مبلغ التأمين للمؤمن له بناء على شهادة وفاة المستثمر أو شهادة طبية بعجزه الكلي أو الجزئي بنسبة لا تقل عن خمسين في المائة صادرة من إحدى الجهات الطبية التي تحددها شركة التأمين بالإتفاق مع الهيئة.

(ب) إلتزام المستثمر بأداء قسط التأمين وتقديم ما يفيد السداد إلى الممول.

(مادة ٥٧)

على الممول إخطار المستثمر شهرياً بالبيانات الآتية :

(أ) قيمة التمويل الأصلي والتكاليف الإجمالية المستحقة عليها منذ بداية التمويل وحتى تمام السداد.

(ب) قيمة ما أداه الممول من أقساط السداد وما أداه من تكاليفه حتى تاريخ الإخطار.

(ج) قيمة الأقساط وتكاليف التمويل المتبقية.

(د) أية رسوم أو تكاليف أو مصاريف تم خصمها من حسابه ولو كانت تنفيذاً لنص القانون أو لشرط إتفاقي أو حكم قضائي.

(هـ) أي تغيير يطرأ على عنوان الممول الذي يلتزم المستثمر بالسداد لديه.

(و) أي تغيير يطرأ على تكلفة التمويل.

(ز) أية معلومات تتصل بعلم الممول مما يمكن أن يؤثر على ضمانه العقاري.

<u>الوقائع المصرية – العدد ٢٨٢ (تابع) في ٩ ديسمبر سنة ٢٠٠١</u>

(مادة ٥٨)

ينشأ لدى الهيئة مكتب يختص بتلقي وفحص الشكاوى التي يقدمها أصحاب الشأن من المتعاملين بالتمويل العقاري، ويشكل المكتب من عدد كاف من العاملين بالهيئة.

(مادة ٥٩)

تقدم الشكوى إلى المكتب من صاحب الشأن أو نائبه كتابة وتقيد في سجل يعد لهذا الغرض. ويسلم لمقدم الشكوى إيصال بتاريخ تقديمها ورقم قيدها بالسجل.

(مادة ٦٠)

يجب على المكتب إخطار مقدم الشكوى بنتيجة فحصها وما اتخذ من إجراءات بشأنها خلال مدة لا تجاوز خمسة عشر يوماً من تاريخ تقديمها.

وعلى المكتب إعداد تقرير نصف سنوي يعرض على مجلس إدارة الهيئة يتضمن أعداد موضوعات الشكاوى وما تم فيها من إجراءات وما يراه من ملاحظات وإقتراحات.

(مادة ٦١)

يجوز لكل ذي شأن الإطلاع لدى الهيئة على السجلات والتقارير والمستندات وغيرها من الأوراق المتعلقة بنشاط التمويل العقاري والحصول على مستخرجات رسمية منها، وذلك وفقاً لأحكام المادة (٤٣) من القانون، ومقابل أداء رسم مقداره خمسون جنيهاً للإطلاع، وعشرة جنيهات عن كل ورقة من أوراق المستخرجات الرسمية بحد أقصى مائة جنيه.

طبعت بالهيئة العامة لشئون المطابع الأميرية

رئيس مجلس الإدارة

مهندس/ زهير محمد حسب النبي

رقم الإيداع بدار الكتب ٢٦٨ لسنة ٢٠٠١

٢٥٢٧٦ س ٢٠٠١ – ٢٤٠٢

الملحق رقم (٣)

المذكرة الإيضاحية

لمشروع قانون التمويل العقاري

في نطاق ما تبذله الدولة من مجهودات لتحقيق مصالح المواطنين، وأخصها إتاحة الفرصة لتملك مساكن بتمويل طويل الأجل مع ضمان حقوق الممولين وفقاً لأحدث النظم المعمول بها في العالم، أعد مشروع القانون المرافق لكي يضع الإطار القانوني المناسب لعملية تمويل الأموال لإستثمارها في شراء المساكن الخاصة بضمان رهن تلك العقارات بما ييسر الإجراءات المتصلة بهذا النشاط ويقيم التوازن المنشود بين مصالح كافة الأطراف المشتركة.

وقد نصت مواد مشروع قانون الإصدار على أن يعمل بأحكام القانون المرافق له في شأن التمويل العقاري وأن يلغى كل ما يخالف أحكامه، كما نصت على أن يكون وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية هو الوزير المختص في تطبيق أحكامه وأن تكون الجهة الإدارية المنوط بها الإشراف على نشاط التمويل العقاري هي الإدارة المختصة بشئون التمويل العقاري والتي تنشأ بوزارة الإقتصاد أو بإحدى الهيئات التابعة لها. كذلك فقد نصت مواد مشروع قانون الإصدار على أن تسري أحكام القانون المرافق له إعتباراً من أول الشهر التالي لمضي ثلاثة أشهر على تاريخ نشره، وعلى أن يصدر وزير الإقتصاد لائحته التنفيذية خلال ستة أشهر من تاريخ العمل به.

* وقد تناول **الباب الأول** من مشروع القانون بيان الأحكام العامة، محدداً أن الغرض من التمويل وفقاً لأحكامه هو الإستثمار في مجالات شراء المساكن والوحدات الإدارية ومباني المحال المخصصة للنشاط التجاري، وفي بنائها أو ترميمها أو تحسينها، أو غير ذلك من المجالات التي يصدر بتحديدها قرار من الوزير المختص، وذلك بضمان حق الإمتياز على العقار أو رهنه رهناً رسمياً. وقد نص على إعفاء قيد هذا الضمان وتجديده وشطبه من جميع الرسوم والنفقات.

وقد حدد مشروع القانون الجهات التي يجوز لها مزاولة نشاط التمويل العقاري وفقاً لأحكامه وبعد القيد في سجل تعده الجهة الإدارية لهذا الغرض، وهي الأشخاص

الإعتبارية العامة التي يدخل نشاط التمويل العقاري ضمن أغراضها، وشركات التمويل العقاري المنصوص عليها في الباب الخامس من هذا القانون والجهات الأخرى التي يصدر بتحديدها قرار من الوزير المختص. كما يجوز للبنوك المسجلة لدى البنك المركزي المصري أن تزاول نشاط التمويل العقاري دون قيدها لدى الجهة الإدارية، ولا تسري عليها أحكام الفقرة الثانية من المادة (٤) والباب السابع من هذا القانون.

وبالنظر إلى أن نشاط التمويل العقاري يرتبط على نحو مباشر بالسياسة النقدية والإئتمانية التي تنتهجها الدولة، كما أنه من الأنشطة التي يجب أن يضمن لها المشرع الإستقرار والثبات حماية لحقوق كافة الأطراف وللصالح العام، فقد نص مشروع القانون على أن تحدد اللائحة التنفيذية معايير مزاولة نشاط التمويل العقاري، وبما يكفل تناسب التمويل مع القدرة المالية لمشتري العقار أو لمن حصل على التمويل في غير حالة الشراء، وذلك في ضوء الحالة العامة لسوق العقارات. ويعين الوزير المختص بقرار منه قواعد التمويل وحدوده الإئتمانية ونسبة التمويل إلى قيمة العقار مقدرة بمعرفة أحد خبراء التقييم المقيدة أسماؤهم في الجداول التي تعدها الجهة الإدارية لهذا الغرض وفق القواعد والإجراءات التي يحددها هذا القرار.

* وتناول **الباب الثاني** من المشروع تنظيم الإتفاقات التي تتم وفقاً لأحكامه، مبرزاً الإتفاق الذي يتم في حالة شراء عقار، بحيث ينعقد بين الممول والمشتري بإعتباره المستثمر وبائع العقار، وذلك بحيث يتضمن هذا الإتفاق الثلاثي الشروط التي تم قبولها من البائع والمشتري في شأن بيع العقار بالتقسيط، بما في ذلك بيان العقار وثمنه، ومقدار المعجل من ثمن البيع الذي أداه المشتري للبائع، وعدد وقيمة أقساط باقي الثمن وشروط الوفاء بها، على أن تكون محددة إلى حين إستيفائها بالكامل، وقبول البائع حوالة حقوقه في أقساط الثمن إلى الممول بالشروط التي يتفقان عليها، وإلتزام البائع بتسجيل العقار بإسم المشتري فوراً، والإلتزام بقيد حق إمتياز الثمن المحالة أقساطه إلى الممول، وذلك ضماناً للوفاء بها، وإلتزام أطراف الإتفاق بإعطائه تاريخاً ثابتاً.

فإذا كان التمويل لغرض الإستثمار في بناء عقار على أرض يملكها المستثمر أو لغرض ترميم أو تحسين عقار يملكه أو غير ذلك من المجالات، تعين أن تكون ملكية

المستثمر للعقار محل الإستثمار مسجلة، وأن يكون التمويل بموجب إتفاق بينه وبين الممول وبين أي طرف آخر يكون له شأن في الإتفاق. ويصدر الوزير المختص قراراً بنماذج الإتفاقات المشار إليها.

وقد نصت أحكام مشروع القانون على عدم إجازة التصرف في العقار الضامن بالبيع أو الهبة أو أي تصرف آخر وعلى عدم جواز إيجاره للغير إلا بعد حصول المستثمر على موافقة الممول وذلك ضماناً لحقوق الممول (المادتان ٦ و ٧). وقد نص مشروع القانون على جواز قيام الممول بمطالبة المستثمر بكامل قيمة التمويل في حالة التصرف في العقار أو إستغلاله بالمخالفة للأحكام المذكورة، كما أجاز للمستثمر أن يعجل الوفاء بأقساط الثمن كله أو بعضه، أو بالتمويل كله أو بعضه (المادتان ٨ و ٩).

* وعالج **الباب الثالث** من مشروع القانون أحكام قيد الضمان العقاري وحوالة الحقوق الناشئة عن إتفاق التمويل، محدداً أوضاع وإجراءات قيده بمكتب الشهر العقاري المختص وفقاً لإجراءات ميسرة تتمثل في الإكتفاء بتقديم إتفاق التمويل وسند ملكية العقار وفي ضرورة قيام مكتب الشهر العقاري بالبت في طلب قيد الضمان خلال أسبوع من تقديمه (المادتان ١٠ و ١١).

ويتضمن ذات الباب نصوصاً تستحدث نظاماً قانونياً جديداً في مصر وهو ما يعرف بنظام (التوريق) حيث يتاح للممول أن يقوم بحوالة محفظة من الحقوق الناشئة عن إتفاقات التمويل العقاري إلى جهة مرخص لها بمزاولة نشاط التوريق لكي تقوم هذه الجهة بإصدار أوراق مالية يتم تداولها في سوق رأس المال وتكون تلك الأوراق المالية مضمونة بشكل مباشر بالعقارات المرهونة وفقاً لإتفاقات التمويل العقاري التي تمت حوالة الحقوق الناشئة عنها.

ويتميز هذا النظام بأنه يمكن الممول الأصلي، سواء كان مصرفاً أم شركة تمويل عقاري أم جهة أخرى مرخصاً لها بذلك، من إسترداد أمواله عن طريق حوالة حقوقه إلى الغير وبالتالي إستغلال تلك الأموال في المزيد من التمويل بحيث لا يترتب على زيادة حجم التمويل العقاري إستنزاف موارد الجهاز المصرفي، كما

أنه يحول التمويل العقاري من خلال تمويل سوق رأس المال إلى تمويل طويل الأجل، فيقدم بذلك للمستثمرين وعاءاً إدخارياً جديداً بضمان عقاري سليم.

والجدير بالذكر أنه لما كانت طبيعة عملية التوريق كإحدى عمليات سوق رأس المال تستلزم خروجاً عن الأحكام التي تنظم حوالة الحقوق المدنية، فقد نص مشروع القانون في هذا الشأن على أحكام مغايرة لبعض أحكام القانون المدني وغيره من القوانين وأهمها جواز حوالة الحقوق الناشئة عن إتفاق التمويل العقاري دون حاجة لموافقة المستثمر أو لإخطاره، إذ يظل المستثمر ملزماً بسداد الأقساط وملحقاتها وعوائدها لدى الممول الأصلي ودون أن يعلم بالحوالة، والنص على إلزام الممول بالإفصاح للجهة المحال إليها عن تفاصيل إتفاقات التمويل العقاري دون حاجة إلى موافقة المستثمر، والنص على عدم دخول الحقوق المحالة إلى جهة التوريق والإلتزامات الناشئة عن الأوراق المالية التي تصدرها في ذمتها المالية بحيث يتحقق الغرض المنشود من التوريق وهو أن يكون التمويل العقاري وما ينشأ عنه من حقوق ضامنة بشكل مباشر لسداد مستحقات حملة الأوراق المالية ودون أن يتأثر هذا الضمان بكل ما يمكن أن يشغل الذمة المالية لجهة التوريق (المادتان ١٢ و ١٣).

* وعرض **الباب الرابع** من مشروع القانون لأحكام وإجراءات التنفيذ على العقار الضامن في حالة تخلف المستثمر عن سداد الأقساط المستحقة عليه. وقد أفرد المشروع لهذا الموضوع تنظيماً مستقلاً ومغايراً في بعض أحكامه للقواعد العامة المنصوص عليها في قانون المرافعات المدنية والتجارية بسبب ما يتطلبه نشاط التمويل العقاري من سرعة في التنفيذ على العقار الضامن وفي إقتضاء الممول أو المحال له الحقوق الناشئة عن إتفاقات التمويل للمبالغ المستحقة لهم، وإلا أحجم المستثمرون والممولون عن توظيف أموالهم في هذا المجال وتعرض سوق التمويل العقاري للإضطراب.

ومع ذلك فقد عنى مشروع القانون بأن تأتي أحكامه مستندة إلى مبادئ أربعة أولها ضرورة إقامة التوازن بين مصلحة الممول في التنفيذ الجبري الميسر والحقوق الأساسية للمستثمر، وثانيها خضوع عملية التنفيذ للإشراف القضائي، وثالثها أن يتم التنفيذ وإقتضاء الممول لمستحقاته المالية عن طريق بيع العقار الضامن بالمزاد العلني وليس عن طريق أسلوب التملك المباشر للعقار من قبل الدائن الذي تأخذ به بعض النظم القانونية المقارنة ، وذلك تأكيدا للحكم الوارد في

المادة (١٠٥٢) من القانون المدني المصري والقاضي بعدم جواز الإتفاق على تملك الدائن للعقار المرهون عند عدم إستيفاء الدين تلافياً لإحتمالات تعسف الممول في إستعمال هذا الحق، ولضمان أن يحصل المستثمر على أفضل سعر للعقار عند عرضه للبيع بالمزاد العلني، أما رابع المبادئ التي إستند إليها مشروع القانون في باب التنفيذ الجبري فهو ألا تكون أحكامه مخالفة للمستقر من قواعد التنفيذ والمرافعات في القانون المصري إلا في أضيق الحدود وبما يحقق الغرض من التشريع، ولذلك نص على سريان أحكام قانون المرافعات المدنية والتجارية فيما لم يرد بشأنه نص خاص في مشروع القانون.

ومن قبيل ما إنتهجه المشروع في تيسير الإجراءات ما نص عليه من أن للممول أن ينذر المستثمر بالسداد بعد ثلاثين يوما من إمتناعه عن ذلك وأن يطالبه بالوفاء خلال مدة لا تقل عن ستين يوماً على الأقل من تاريخ الإنذار (المادة ١٤). فإذا لم يستجب المستثمر، صار ملتزماً بالوفاء بكل ما تبقى من التمويل ويجوز عندئذ للممول أن يطلب من قاضي التنفيذ المختص أن يضع الصيغة التنفيذية على إتفاق التمويل وأن يأمر بالحجز على العقار الضامن تمهيداً لبيعه، ويقوم الممول بإعلان المستثمر بما سبق بإعتباره سندا تنفيذاً وبالتأشير به لدى مكتب الشهر العقاري بغير رسوم بحيث يقوم هذا التأشير مقام تسجيل تنبيه نزع الملكية (المواد من ١٥ إلى ١٧). وتنص أحكام مشروع القانون على أنه في حالة عدم قيام المستثمر بالوفاء خلال المدة المحددة له في الإعلان بالسند التنفيذي، يصدر قاضي التنفيذ المختص أمرا بتعيين وكيل عقاري لكي يباشر إجراءات بيع العقار الضامن بالمزاد العلني.

وقد إستحدث مشروع القانون بذلك نظام الوكيل العقاري الذي يباشر بيع العقار بإجراءات ميسرة، مع النص على خضوع كل ما يتخذه الوكيل العقاري من إجراءات وتصرفات لإشراف القضاء وعلى ضرورة أن يكون هذا الوكيل من المقيدة أسماؤهم لدى الجهة الإدارية المختصة وعلى خضوعه لأحكام محددة بالنسبة لكيفية إجراء المزايدة (المواد من ٨ إلى ٢٢).

ومن الضمانات الأساسية التي ينص عليها مشروع القانون، إمكان وقف كل إجراءات البيع بالمزاد قبل إيقاع هذا البيع إذا قام المدين بالوفاء بما عليه من إلتزامات مالية للممول (المادة ٢٣).

وحماية لمصالح المستثمر يحظر مشروع القانون على الممول بصفة أساسية عند القيام بعرض العقار للبيع بالمزاد العلني أن يشترك فيه وذلك حرصاً على أن يتم البيع بأعلى سعر، ولا يجيز المشروع له هذا الإشتراك إلا إذا لم يبلغ أكبر عرض مقدم قيمة الثمن الأساسي المحدد للعقار وكان هذا العرض أقل من مستحقات الممول، فهنا يطلب الممول إيقاع البيع عليه وذلك مقابل إبراء ذمة المستثمر من جميع إلتزاماته (المادة ٢٢).

وخروجاً على حكم المادة (٤٥٥) من قانون المرافعات المدنية والتجارية والتي تنص على أنه في حالة إقامة دعوى الإستحقاق من الغير على العقار الضامن يحكم القاضي في أول جلسة بوقف إجراءات البيع، جاء نص المادة (٢٧) من مشروع القانون مقرراً أنه لا يترتب على رفع دعوى الإستحقاق الفرعية من الغير وقف إجراءات التنفيذ على العقار، ما لم ترى المحكمة خلاف ذلك، تجنباً للتحايل والتعطيل وإطالة أمد الإجراءات بغير مقتض.

* وحدد **الباب الخامس** من مشروع القانون الشروط الخاصة بإنشاء شركات التمويل العقاري فحصرها في شركات المساهمة تاركاً تحديد رأس مالها المصدر والمدفوع منه للائحة التنفيذية، كما عالج هذا الباب الإجراءات والأوضاع اللازمة لإنشاء الشركة محددا دور الجهة الإدارية في هذا الشأن، وأحال للائحة التنفيذية لبيان المعايير المالية التي يتعين على الشركة الإلتزام بها في عملها.

* وقد نظم **الباب السادس** ضمانات التمويل العقاري، وذلك بالنص على إنشاء صندوق لضمان التمويل العقاري يكفل ضمان سداد قسط أو أكثر يتخلف المستثمر عن سدادها، وإجازة إشتراط الممول على المستثمر التأمين لصالحه بقيمة التمويل لدى إحدى شركات التأمين المصرية وذلك ضد مخاطر وفاة المستثمر أو عجزه. كما أجاز المشروع إمكانية إبرام إتفاق التمويل عن طريق وسيط عقاري من المقيدين بجدول تمسكه الجهة الإدارية لهذا الغرض (المواد من ٣٧ إلى ٤٠).

وضماناً لحق المستثمر في تبصيره بأحكام وشروط التمويل، أوجب مشروع القانون أن يوقع المستثمر على النموذج الذي تعده الجهة الإدارية، والذي يتضمن الشروط الأساسية للتمويل، وأن يرفق بإتفاق التمويل إقراراً يفيد تسلم المستثمر صورة هذا النموذج وإطلاعه عليه قبل التوقيع على إتفاق التمويل.

وقد نص المشروع على إنشاء مكتب لتلقي وفحص الشكاوى التي تقدم عن مخالفة أحكام هذا القانون والقرارات الصادرة تنفيذاً له لدى الجهة الإدارية المختصة (المادة ٤٣).

* وعالج **الباب السابع** وسائل الرقابة على نشاط التمويل العقاري، محدداً التدابير التي يكون للجهة الإدارية إتخاذها عند مخالفة أحكام مشروع القانون، وأنشأ لجنة لبحث التظلمات التي تقدم من القرارات التي تصدرها الجهة الإدارية وتشكل برئاسة أحد نواب رئيس مجلس الدولة وعضوية اثنين من ذوي الخبرة أحدهم على الأقل من غير العاملين بالوزارة المختصة، على ألا تقبل الدعوى بطلب إلغاء تلك القرارات قبل التظلم منها (المواد من ٤٤ إلى ٤٨).

* وجاءت أحكام **الباب الثامن** لتنص على العقوبات المقررة لمخالفة أحكام مشروع القانون.

ويبين من كل ما سلف أن مشروع القانون المعروض يأخذ بأحدث النظم المعمول بها في العالم بما يسهم في حل مشكلة الإسكان وبخاصة للراغبين في تكوين أسر جديدة، ويضمن في ذات الوقت الوفاء بحقوق الجهات الممولة ويكفل توفير سيولة نقدية قادرة على تنشيط مجالات إقتصادية أخرى توفر فرص عمل جديدة.

وزير الإقتصاد

والتجارة الخارجية

د. يوسف بطرس غالي

الملحق رقم (٤)

الجريدة الرسمية – العدد ٣٦ في ٦ سبتمبر سنة ٢٠٠١

قرار رئيس جمهورية مصر العربية
رقم ٢٧٧ لسنة ٢٠٠١
في شأن الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري

رئيس الجمهورية

بعد الإطلاع على الدستور؛
وعلى قانون الهيئات العامة الصادر بالقانون رقم ٦١ لسنة ١٩٦٣؛
وعلى القانون رقم ٥٠ لسنة ١٩٧٣، بشأن الموازنة العامة للدولة؛
وعلى قانون نظام العاملين المدنيين بالدولة الصادر بالقانون رقم ٤٧ لسنة ١٩٧٨؛
وعلى قانون التمويل العقاري الصادر بالقانون رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١؛
وبعد موافقة مجلس الوزراء؛

قــرر

المادة الأولى

تنشأ هيئة عامة تسمى "الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري" تكون لها الشخصية الإعتبارية العامة، تتبع وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية، مقرها مدينة القاهرة، ويجوز للهيئة أن تنشئ فروعا لها بعواصم المحافظات.

المادة الثانية

غرض الهيئة القيام على شئون التمويل العقاري والإشراف على حسن تنفيذ قانونه، ومتابعة نشاطه ورقابته والعمل على تنمية وإتخاذ الإجراءات والتدابير التي تكفل كفاءة سوقه والحفاظ على حقوق المتعاملين.

المادة الثالثة

تختص الهيئة، في سبيل تحقيق غرضها بما يأتي:

أ) رسم السياسات العامة التي يتطلب توجيه نشاط التمويل العقاري تطبيقها في ضوء أحكام قانون التمويل العقاري.

ب) إعداد وإمساك جداول تقيد بها أسماء خبراء التقييم المشار إليهم في القانون المشار إليه، والإشراف على نشاطهم.

ج) إعداد وإمساك سجل تقيد به أسماء الوكلاء العقاريين المنصوص عليهم في القانون المذكور، والإشراف على نشاطهم.

د) إعداد وإمساك جدول تقيد به أسماء الوسطاء العقاريين المنصوص عليهم في ذات القانون، والإشراف على نشاطهم.

هـ) الترخيص لشركات التمويل العقاري بمزاولة نشاطها ومتابعة أعمالها ورقابتها.

و) البت في طلبات إندماج شركات التمويل العقاري أو توقف نشاطها أو تصفية أصولها كلها أو الجزء الأكبر منها.

ز) إعداد نماذج الشروط الأساسية للتمويل العقاري.

ح) تمكين كل ذي شأن من الإطلاع على ما يتوافر لدى الهيئة من السجلات والتقارير والمستندات وغيرها من الأوراق المتعلقة بنشاط التمويل العقاري أو الحصول على مستخرجات رسمية منها، وذلك مع عدم الإخلال بأحكام القوانين المنظمة لسرية المعلومات، ووفقاً للقواعد والإجراءات التي تقررها اللائحة التنفيذية للقانون المشار إليه، ومقابل الرسم الذي تحدده هذه اللائحة.

ط) توفير ونشر المعلومات والبيانات الكافية عن نشاط التمويل العقاري.

المادة الرابعة

يتولى إدارة الهيئة مجلس إدارة برئاسة رئيس الهيئة وعضوية كل من :

- نائب رئيس الهيئة.
- ممثل عن البنك المركزي المصري يختاره محافظ البنك.
- ممثل عن كل من وزارات العدل، والإقتصاد والتجارة الخارجية، والإسكان والمرافق والمجتمعات العمرانية، لا تقل درجته عن رئيس قطاع ويصدر بإختياره قرار من الوزير المختص.
- اثنين من الخبراء يصدر بتعيينهما قرار من وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية.

ويصدر بتشكيل المجلس وتحديد بدل حضور جلساته قرار من وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية.

المادة الخامسة

يصدر بتعيين رئيس الهيئة وتحديد معاملته المالية قرار من رئيس مجلس الوزراء بناء على ترشيح وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية، ويتولى رئيس الهيئة إدارتها وتصريف شئونها وفقاً لأحكام هذا القرار واللوائح التي يضعها مجلس الإدارة، ويمثل الهيئة أمام القضاء ولدى الغير.

ويصدر بتعيين نائب رئيس الهيئة وتحديد معاملته المالية قرار من وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية.

ويكون تعيين رئيس الهيئة ونائبه لمدة سنتين قابلة للتجديد ويحل نائب رئيس الهيئة محل رئيسها في حالة غيابه أو قيام مانع به أو خلو منصبه.

المادة السادسة

تتكون موارد الهيئة من :

١- الرسوم التي تحصلها وفقاً لأحكام قانون التمويل العقاري والقرارات الصادرة تنفيذاً له.
٢- مقابل الخدمات التي تقدمها الهيئة للمتعاملين معها وفقاً لما يقرره مجلس إدارتها.
٣- القروض والمنح المحلية والخارجية التي يوافق عليها مجلس إدارة الهيئة وبشرط إعتمادها من السلطات المختصة قانوناً.
٤- الإعتمادات المالية التي تخصص للهيئة في الموازنة العامة للدولة.
٥- عائد إستثمار أموال الهيئة.

المادة السابعة

مجلس إدارة الهيئة هو السلطة العليا المهيمنة على شئونها وتصريف أمورها وإقتراح السياسات العامة التي تسير عليها، وله أن يتخذ ما يراه لازماً من القرارات لتحقيق أغراضها ومباشرة إختصاصاتها، وله على الأخص:

(أ) إصدار القرارات واللوائح الداخلية للهيئة والقرارات المتعلقة بشئونها المالية والفنية والإدارية.

(ب) وضع لائحة لشئون العاملين بالهيئة تتضمن القواعد المتعلقة بتعيينهم وترقيتهم ونقلهم ومرتباتهم وبدلاتهم وحوافزهم ومكافآتهم، وغير ذلك من شئونهم، بمراعاة القواعد الأساسية والضوابط والضمانات المنصوص عليها في نظام العاملين المدنيين بالدولة.

(ج) إتخاذ التدابير المنصوص عليها في المادة (٤٢) من قانون التمويل العقاري المشار إليه، وذلك عند مخالفة أحكامه أو القرارات الصادرة تنفيذاً له، أو قيام خطر يهدد إستقرار نشاط التمويل العقاري أو مصالح المستثمرين أو المساهمين في شركات التمويل العقاري.

(د) الموافقة على مشروع الموازنة السنوية للهيئة.

(هـ) النظر في كل ما يرى الوزير المختص أو رئيس الهيئة عرضه من المسائل الداخلة في إختصاصها.

(و) النظر في التقارير الدورية التي تقدم عن سير العمل بالهيئة ومركزها المالي.

وللمجلس أن يشكل من بين أعضائه لجنة أو أكثر يعهد إليها – بصفة مؤقتة – ببعض إختصاصاته كما يجوز له أن يعهد إلى رئيسه أو إلى أحد أعضائه بصفة مؤقتة ببعض إختصاصاته أو بأداء مهام محددة.

المادة الثامنة

يعقد مجلس الإدارة إجتماعاً دورياً مرتين على الأقل كل شهر، كما يجتمع عند الحاجة بدعوة من وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية أو من رئيس الهيئة.

ولا يكون إنعقاد المجلس صحيحاً إلا بحضور غالبية أعضائه وتصدر قراراته بغالبية أصوات الحاضرين وعند التساوي يرجح الجانب الذي منه الرئيس.

ولا تكون قرارات الهيئة نافذة إلا بعد إعتمادها من وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية، ويعتبر إعتمادا لها مضى خمسة عشر يوماً على إبلاغه بها دون أن يعترض عليها.

المادة التاسعة

يكون للهيئة موازنة خاصة وتبدأ السنة المالية للهيئة مع بداية السنة المالية للدولة وتنتهي بنهايتها، ويفتح حساب للهيئة بالبنك المركزي المصري تودع فيه حصيلة مواردها ويخصص للصرف منه في أغراض الهيئة.

ويخضع الحساب الخاص للهيئة لرقابة وزارة المالية والجهاز المركزي للمحاسبات.

المادة العاشرة

ينشر هذا القرار في الجريدة الرسمية، ويعمل به من اليوم التالي لتاريخ نشره.

صدر برئاسة الجمهورية في ٧ جمادي الآخر سنة ١٤٢٢هـ

(الموافق ٢٦ أغسطس سنة ٢٠٠١م).

حسني مبارك

الملحق رقم (٥)

الجريدة الرسمية – العدد الأول (مكرر) في ٥ يناير سنة ٢٠٠٣

قرار رئيس جمهورية مصر العربية
رقم ٤ لسنة ٢٠٠٣
في شأن نظام صندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري

رئيس الجمهورية

بعد الإطلاع على الدستور؛

وعلى قانون الهيئات العامة الصادر بالقانون رقم ٦١ لسنة ١٩٦٣؛
وعلى القانون رقم ٥٣ لسنة ١٩٧٣، بشأن الموازنة العامة للدولة؛
وعلى قانون نظام العاملين المدنيين بالدولة الصادر بالقانون رقم ٤٧ لسنة ١٩٧٨؛
وعلى قانون التمويل العقاري الصادر بالقانون رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١؛
وبعد موافقة مجلس الوزراء؛

قــرر

المادة الأولى

ينشأ صندوق يتمتع بالشخصية الاعتبارية العامة يتبع الوزير المختص بتطبيق أحكام قانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١ يسمى صندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري، ويكون مقره مدينة القاهرة ويجوز بقرار من الوزير المختص إنشاء فروع ومكاتب له في عواصم المحافظات.

المادة الثانية

غرض الصندوق هو القيام على شئون ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري، وذلك لذوي الدخول المنخفضة وإتخاذ الإجراءات والتدابير التي تكفل المتابعة بكفاءة، والحفاظ على حقوق المتعاملين معه.

المادة الثالثة

يختص الصندوق في سبيل تحقيق أغراضه بما يأتي:

أ) رسم السياسات العامة التي يتطلبها ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري في ضوء أحكام قانون التمويل العقاري.

ب) إستلام الأراضي التي تخصصها الحكومة دون مقابل لإقامة مساكن عليها من المستوى الإقتصادي مزودة بالمرافق العامة مقابل سداد نصف تكلفتها الفعلية.

ج) التنسيق مع الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري وهيئة المجتمعات العمرانية الجديدة والجهات المعنية وتلك التي تزاول نشاط التمويل العقاري بهدف إقامة مساكن من المستوى الإقتصادي لذوي الدخول المنخفضة طبقاً لحجم الطلب والموارد المتاحة.

د) وضع نماذج تلقي طلبات الحصول على الدعم من ذوي الدخول المنخفضة طبقاً للمعايير المحددة باللائحة التنفيذية ودراساتها وتحديد نسبة الدعم وإتخاذ إجراءات التعاقد مع المنتفع.

هـ) تحديد قيمة الدعم ونسبته من قسط التمويل والتي تكفل النزول بعبء التمويل إلى الحدود التي تتناسب مع ذوي الدخول المنخفضة بما لا يجاوز ربع الدخل، مع الأخذ في الإعتبار قيمة الأرض ونصف تكلفة المرافق كجزء من الدعم بالإضافة إليها أو بالخصم منها بحسب الأحوال، وإتخاذ إجراءات التعاقد مع المنتفعين.

و) وضع قواعد وإجراءات إثبات وتقرير أسباب تعثر المقترضين من ذوي الدخول المنخفضة في الوفاء بأقساط التمويل العقاري، والإجراءات التي تتخذ بناء على ذلك لضمان الوفاء بأقساط التمويل العقاري للمتعثرين وذلك في النظام الأساسي للصندوق.

ز) تلقي طلبات الوفاء بأقساط التمويل العقاري للمتعثرين من ذوي الدخول المنخفضة في الوفاء بها لأسباب عارضة وبما لا يجاوز ثلاثة أقساط.

ح) إعداد ووضع نماذج الشروط الأساسية لطلبات الحصول على الدعم لذوى الدخول المنخفضة أو للمتعثرين في الوفاء بأقساط التمويل وإعداد وإمساك السجلات الخاصة بذلك.

ط) إعداد قاعدة معلومات تختص بنشاط الصندوق.

المادة الرابعة

يصدر بالنظام الأساسي للصندوق قرار من الوزير المختص بناء على عرض مجلس إدارة الصندوق، ويبين كيفية مباشرة الصندوق لإختصاصاته وعلى الأخص حالات ومعايير تحمل الصندوق لجانب من قيمة قسط التمويل في مجال بيع المساكن لذوى الدخول المنخفضة على نحو يتناسب مع دخولهم وبما لا يجاوز ربع الدخل.

المادة الخامسة

يتولى إدارة الصندوق مجلس إدارة برئاسة رئيس الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري كرئيس للصندوق وعضوية كل من:

نائب رئيس الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري .... نائباً للرئيس
مدير الصندوق .... عضواً
ممثل لوزارة الإسكان والمرافق والمجتمعات العمرانية .... عضواً
ممثل عن البنك المركزي المصري .... عضواً
ممثل لوزارة التخطيط .... عضواً
ممثل لوزارة المالية .... عضواً
ممثل عن الهيئة العامة لسوق المال .... عضواً
مستشار يختاره رئيس مجلس الدولة .... عضواً

أربعة من ذوي الخبرة يختارهم الوزير المختص .... أعضاء

ويصدر بتشكيل المجلس وتحديد بدل حضور جلساته قرار من الوزير المختص.

المادة السادسة

يصدر بتعيين مدير الصندوق قرار من الوزير المختص بناء على ترشيح رئيس الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري.

المادة السابعة

يجتمع مجلس إدارة الصندوق بدعوة من رئيسه مرة على الأقل كل شهر، كما يجتمع عند الحاجة بدعوة من الوزير المختص أو من رئيس مجلس إدارة الصندوق، وتكون إجتماعات المجلس صحيحة بحضور أغلبية أعضائه وتصدر القرارات بأغلبية أصوات الحاضرين وإذا تساوت يرجح الجانب الذي منه الرئيس.

المادة الثامنة

لمجلس إدارة الصندوق أن يتخذ ما يراه لازماً من القرارات لتحقيق الغرض الذي نشأ من أجله وإطار السياسة العامة للدولة وطبقاً لما يحدده الوزير المختص في هذا الشأن وله على وجه الأخص:

١- إصدار القرارات واللوائح الداخلية والقرارات المتعلقة بالشئون المالية والإدارية والفنية للصندوق.
٢- وضع لائحة لشئون العاملين بالصندوق تتضمن على الأخص القواعد المتعلقة بتعيينهم وترقيتهم ونقلهم ومرتباتهم وبدلاتهم وحوافزهم ومكافآتهم وغير ذلك من شئونهم بمراعاة القواعد الأساسية والضوابط والضمانات المنصوص عليها في نظام العاملين المدنيين بالدولة.
٣- الموافقة على مشروع الموازنة السنوية للصندوق.
٤- النظر في التقارير الدورية التي تقدم عن سير العمل في الصندوق ومركزه المالي.
٥- النظر في كل ما يرى الوزير المختص أو رئيس مجلس إدارة الصندوق عرضه من المسائل الداخلة في إختصاصه.
٦- قبول التبرعات والهبات التي تقدم للصندوق لتحقيق أغراضه في إطار القوانين المنظمة.
٧- تقرير الإستعانة بمن يراه من الخبراء اللازمين لحسن أداء الصندوق لأعماله وتبلغ قرارات مجلس إدارة الصندوق إلى الوزير المختص.

المادة التاسعة

تتكون موارد الصندوق من :

١- الإشتراك الذي يلتزم المستثمر والممول بأدائه مناصفة للصندوق طبقاً لما يحدده نظامه الأساسي وبشرط ألا يجاوز (٢%) من قسط التمويل، ويعفى من هذا الإشتراك المستثمر محدود الدخل.
٢- التبرعات والهبات من الداخل أو الخارج التي تقدم للصندوق ويوافق عليها الوزير المختص.
٣- ما تخصصه الدولة للصندوق من مبالغ.
٤- حصيلة إستثمار أموال الصندوق.
٥- حصيلة الغرامات المحكوم بها أو التي تؤدي وفقاً لأحكام قانون التمويل العقاري الصادر بالقانون رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١.

المادة العاشرة

يكون للصندوق موازنة خاصة وتبدأ السنة المالية للصندوق مع بداية السنة المالية للدولة وتنتهي بنهايتها، ويفتح حساب للصندوق بالبنك المركزي المصري تودع فيه حصيلة مواردها ويخصص للصرف منه في أغراض الصندوق.

وتخضع حسابات الصندوق لرقابة وزارة المالية والجهاز المركزي للمحاسبات.

المادة الحادية عشر

ينشر هذا القرار في الجريدة الرسمية، ويعمل به من اليوم التالي لتاريخ نشره.

صدر برئاسة الجمهورية في ٢ ذي القعدة سنة ١٤٢٣هـ

(الموافق ٥ يناير سنة ٢٠٠٣م).

حسني مبارك

الملحق رقم (٦)

الجريدة الرسمية – العدد ٢٥ مكرر (ج) في ٢٣ يونية سنة ٢٠٠٨ / ١

قانون رقم (١٩٦) لسنة ٢٠٠٨
بإصدار قانون الضريبة على العقارات المبنية

باسم الشعب

رئيس الجمهورية

قرر مجلس الشعب القانون الآتي نصه وقد أصدرناه

(المادة الأولى)

يعمل في شأن الضريبة على العقارات المبنية بأحكام القانون المرافق.

(المادة الثانية)

مع مراعاة حكم المادة التاسعة من القانون، يلغى ما يأتي:

- المرسوم بقانون ٦١ لسنة ١٩٣١ الخاص بتحصيل أجور الخفراء.
- القانون رقم ٥٦ لسنة ١٩٥٤ في شأن الضريبة على العقارات المبنية.
- قرار رئيس الجمهورية بالقانون رقم ٤٦ لسنة ١٩٦٨ بتحصيل ضريبة العقارات المبنية المفروضة بالقانون رقم ٥٦ لسنة ١٩٥٤ إستثناء من أحكام القانون رقم ١٦٩ لسنة ١٩٦١ المشار إليه.
- المواد أرقام (٥١ البنود أولاً وثانياً وثالثاً) و (٦٩ البنود ١ ، ٢) من قانون نظام الإدارة المحلية الصادر بالقانون رقم ٤٣ لسنة ١٩٧٩.
- القانون رقم ١٥٤ لسنة ٢٠٠٢ بإستمرار العمل بالتقدير العام الأخير للقيمة الإيجارية للعقارات المبنية المتخذة أساساً لحساب الضريبة حتى ٢٠١٠/١٢/٣١.
- المواد (٣٨) و (٤٠) و (٤٣) و (٤٤) من قانون الضريبة على الدخل الصادر بالقانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥.
- كما يلغى كل حكم يخالف أحكام هذا القانون.

(المادة الثالثة)

يستبدل بنصوص المواد (٣٧) و (٣٩) و (٤٥) و (٤٦) من قانون الضريبة على الدخل الصادر بالقانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ المواد الآتية:-

مادة (٣٧) : "تشمل الإيرادات الخاضعة للضريبة ما يأتي:

١- إيرادات العقارات المبنية المؤجرة وفقاً لأحكام القانون المدني.

٢- إيرادات الوحدات المفروشة".

مادة (٣٩): "يحدد الإيراد الخاضع للضريبة المحقق من تأجير العقارات المبنية أو جزء منها وفقاً لأحكام القانون المدني على أساس الأجرة الفعلية مخصوماً منها ٥٠% مقابل جميع التكاليف والمصروفات".

مادة (٤٥) : "يستنزل ما سدده الممول من الضرائب العقارية من الضريبة المستحقة عليه طبقاً لأحكام الباب الخامس من الكتاب الثاني من هذا القانون، وبما لا يزيد على هذه الضريبة".

مادة (٤٦) : "لا يسري حكم المادة (٣٩) من هذا القانون على العقارات المبنية الداخلة ضمن أصول المنشأة أو الشركة".

(المادة الرابعة)

يعفى كل مكلف بأداء الضريبة على العقارات المبنية من أداء جميع مبالغ الضريبة المستحقة على عقاراته المبنية،وذلك عن الفترات الضريبية السابقة على تاريخ العمل بهذا القانون ومايرتبط بتلك الضريبة من غرامات أوضرائب إضافية وغيرها ، بشرط ألا يكون المكلف بأداء الضريبة قد سبق تسجيله بدفاتر أجهزة

الضرائب العقارية، وأن يتقدم بإقرار وفقاً للمادة ١٤ من القانون وذلك خلال سنة من تاريخ العمل به.

(المادة الخامسة)

تنقضي الخصومة في جميع الدعاوى التي لم يفصل فيها بحكم بات، والمقيدة أو المنظورة لدى جميع المحاكم على إختلاف درجاتها قبل أول يناير ٢٠٠٨ بين المصلحة والمكلفين بأداء الضريبة والتي يكون موضوعها الخلاف في تقدير القيمة الإيجارية المتخذة أساساً لحساب الضريبة على العقارات المبنية، وذلك إذا كانت القيمة الإيجارية السنوية محل النزاع لا تجاوز ألفي جنيه، وتمتنع المطالبة بما لم يسدد من ضرائب تتعلق بهذه الدعاوى.

وفي جميع الأحوال لا يترتب على إنقضاء الخصومة حق للمكلف بأداء الضريبة في إسترداد ما سبق أن سدده تحت حساب الضريبة المستحقة على القيمة الإيجارية المتنازع عليها.

وذلك كله ما لم يتمسك المكلف بأداء الضريبة بإستمرار الخصومة في الدعوى بطلب يقدم إلى المحكمة المنظورة لديها الدعوى خلال ستة أشهر من تاريخ العمل بهذا القانون.

(المادة السادسة)

في غير الدعاوى المنصوص عليها في المادة السابقة من هذا القانون يكون للمكلفين بأداء الضريبة على العقارات المبنية في المنازعات القائمة بينهم وبين المصلحة والمقيدة أو المنظورة أمام المحاكم على إختلاف درجاتها قبل أول يناير ٢٠٠٨، طلب إنهاء تلك المنازعات خلال سنة من تاريخ العمل بهذا القانون مقابل أداء نسبة من الضريبة والمبالغ الأخرى المستحقة على القيمة الإيجارية المتنازع عليها وفقاً للشرائح الآتية:

١- (١٠%) من قيمة الضريبة على العقارات المبنية والمبالغ الأخرى المستحقة على القيمة الإيجارية السنوية المتنازع عليها إذا لم تجاوز قيمة الإيجار عشرين ألف جنيه.

٢- (٢٠%) من قيمة الضريبة والمبالغ الأخرى المستحقة على القيمة الإيجارية السنوية المتنازع عليها إذا تجاوزت القيمة الإيجارية عشرين ألف جنيه، وذلك بعد سداد النسبة المنصوص عليها في البند (١).

ويترتب على وفاء المكلف بأداء الضريبة بالنسب المقررة وفقاً للبندين السابقين براءة ذمته من قيمة الضريبة والمبالغ الأخرى المتنازع عليها، ويحكم بإنتهاء الخصومة في الدعوى إذا قدم المكلف بأداء الضريبة ما يفيد ذلك الوفاء.

وفي جميع الأحوال لا يترتب على إنقضاء الخصومة حق للمكلف بأداء الضريبة في إسترداد ما سبق أن سدده تحت حساب الضريبة المتنازع عليها.

(المادة السابعة)

للممولين المكلفين بأداء الضريبة في المتظلمات المقدمة قبل أول يناير سنة ٢٠٠٨ إلى مجالس المراجعة المنصوص عليها في المادة ١٦ من القانون رقم ٥٦ لسنة ١٩٥٤، من قرارات لجان التقدير، أن يطلبوا خلال ستة أشهر من تاريخ العمل بهذا القانون، حفظ التظلمات المقدمة منهم مقابل أداء نسبة من الضريبة والمبالغ الأخرى المستحقة على القيمة الإيجارية السنوية المتظلم منها وفقاً للشرائح الآتية:

١- (١٠%) من قيمة الضريبة على العقارات المبنية والمبالغ الأخرى المستحقة على القيمة الإيجارية السنوية المتظلم منها إذا لم تجاوز القيمة الإيجارية عشرين ألف جنيه.

٢- (٢٠%) من قيمة الضريبة والمبالغ الأخرى المستحقة على القيمة الإيجارية السنوية المتظلم منها إذا تجاوزت القيمة الإيجارية عشرين ألف جنيه، وذلك بعد سداد النسبة المنصوص عليها في البند (١).

ولا يترتب على حفظ التظلم حق للمكلف بأداء الضريبة في إسترداد ما سبق أن سدده طبقاً للتقدير المتظلم منه.

وتحفظ بقوة القانون التظلمات المشار إليها إذا كانت مقدمة من الحكومة.

(المادة الثامنة)

يصدر وزير المالية اللائحة التنفيذية للقانون المرافق خلال ستة أشهر من تاريخ نشره في الجريدة الرسمية، وإلى أن تصدر هذه اللائحة يستمر العمل باللوائح والقرارات المعمول بها حالياً فيما لا يتعارض مع أحكام هذا القانون والقانون المرافق.

(المادة التاسعة)

ينشر هذا القانون في الجريدة الرسمية، ويعمل به من اليوم التالي لتاريخ نشره، مع مراعاة ما يأتي:

١- تستحق الضريبة المربوطة وفقاً لأحكام القانون المرافق إعتباراً من أول يناير للسنة التالية التي تبدأ فيها إجراءات الربط.

٢- يعمل بالمادتين الثانية والثالثة من هذا القانون إعتباراً من تاريخ إستحقاق الضريبة المربوطة وفقاً لأحكام القانون المرافق طبقاً لحكم البند السابق.

يبصم هذا القانون بخاتم الدولة، وينفذ كقانون من قوانينها.

(حسني مبارك)

صدر برئاسة الجمهورية في ١٩ جمادي الآخرة سنة ١٤٢٩هـ

الموافق ٢٣ يونيه سنة ٢٠٠٨م

قانون
الضريبة على العقارات المبنية

–

"الباب الأول"
أحكام عامة

-

مادة (١) : في تطبيق أحكام هذا القانون يقصد بالألفاظ والعبارات التالية المعنى المبين أمام كل منها:

- الضريبة: الضريبة على العقارات المبنية.
- الوزير : وزير المالية.
- المصلحة: مصلحة الضرائب العقارية.
- المحافظ : المحافظ المختص الذي يقع العقار المبني في دائرة محافظته.

مادة (٢) : المكلف بأداء الضريبة هو مالك العقاري المبني أو من له عليه حق عيني بالإنتفاع أو بالإستغلال، سواء كان شخصاً طبيعياً أو إعتبارياً، ويكون الممثل القانوني للشخص الإعتباري أو للشخص الطبيعي غير كامل الأهلية مكلفاً بأداء الضريبة نيابة عن من يمثله.

مادة (٣) : تستحق الضريبة في الأول من يناير من كل عام.

مادة (٤) : تقدر القيمة الإيجارية السنوية للعقارات المبنية طبقاً لأحكام هذا القانون، ويعمل بذلك التقدير لمدة خمس سنوات، على أن يعاد ذلك التقدير فور إنتهائها، ويجب الشروع في إجراءات الإعادة قبل نهاية كل فترة بمدة سنة على الأقل، وثلاث سنوات على الأكثر، وتحدد اللائحة التنفيذية إجراءات إعادة التقدير.

وتسري القيمة الإيجارية والإعفاءات المقررة للعقارات المبنية الخاضعة لنظم تحديد الأجرة وفقاً لأحكام القانونين رقمي ٤٩ لسنة ١٩٧٧ في شأن تأجير وبيع الأماكن وتنظيم العلاقة بين المؤجر والمستأجر و ١٣٦ لسنة ١٩٨١ في شأن بعض الأحكام الخاصة بتأجير وبيع الأماكن وتنظيم العلاقة بين المؤجر والمستأجر، والقوانين الخاصة بإيجار الأماكن الصادرة قبلها، على أن يعاد تقدير القيمة الإيجارية لتلك العقارات فور إنقضاء العلاقة الإيجارية بإحدى الطرق القانونية.

مادة (٥) : لا يجوز أن يترتب على إعادة التقدير الخمسي زيادة القيمة الإيجارية للعقارات المبنية المستعملة في أغراض السكن على ٣٠% من التقدير الخمسي السابق، وعلى ٤٥% من التقدير الخمسي السابق بالنسبة للعقارات المبنية المستعملة في غير أغراض السكن.

مادة (٦) : يكون دين الضريبة وفقاً لهذا القانون واجب الأداء في مقر مديريات الضرائب العقارية بالمحافظات والمأموريات التابعة لها دون حاجة إلى مطالبة في مقر المدين.

مادة (٧) : يختص القضاء الإداري دون غيره بالفصل في المنازعات التي تنشأ عن تطبيق أحكام هذا القانون.

(الباب الثاني)

نطاق سريان الضريبة وسعرها

مادة (٨) : تفرض ضريبة سنوية على العقارات المبنية أياً كانت مادة بنائها وأياً كان الغرض الذي تستخدم فيه، دائمة أو غير دائمة، مقامة على الأرض أو تحتها

أو على الماء، مشغولة بعوض أو بغير عوض، سواء أكانت تامة ومشغولة أو تامة وغير مشغولة أو مشغولة على غير إتمام، وتحدد اللائحة التنفيذية إجراءات حصر العقارات المبنية، وتسري الضريبة على جميع العقارات المبنية وما في حكمها في جميع أنحاء البلاد.

مادة (٩) : يعتبر في حكم العقارات المبنية ما يلي:

أ- العقارات المخصصة لإدارة وإستغلال المرافق العامة التي تدار بطريق الإلتزام أو الترخيص بالإستغلال أو بنظام حق الإنتفاع سواء كانت مقامة على أرض مملوكة للدولة أو للملتزمين أو المستغلين المنتفعين، وسواء نص أو لم ينص في العقود المبرمة معهم على أيلولتها للدولة في نهاية العقد أو الترخيص.

ب- الأراضي الفضاء المستغلة سواء كانت ملحقة بالمباني أو مستقلة عنها، مسورة أو غير مسورة.

ج- التركيبات التي تقام على أسطح أو واجهات العقارات إذا كانت مؤجرة أو كان التركيب مقابل نفع أو أجر.

مادة (١٠) : مع عدم الإخلال بأحكام قانون الزراعة رقم ٥٣ لسنة ١٩٦٦ وتعديلاته، تسري الضريبة على العقارات المبنية المقامة على الأراضي الزراعية على أن ترفع عن الأراضي المقام عليها تلك العقارات ضريبة الأطيان.

وتحدد اللائحة التنفيذية الإجراءات المنظمة لذلك.

مادة (١١) : لا تخضع للضريبة:-

أ- العقارات المبنية المملوكة للدولة والمخصصة لغرض ذي نفع عام، وكذا العقارات المبنية المملوكة للدولة ملكية خاصة على أن تخضع للضريبة من أول الشهر التالي لتاريخ التصرف فيها للأفراد أو للأشخاص الإعتبارية.

ب- الأبنية المخصصة لإقامة الشعائر الدينية أو لتعليم الدين.

ج- العقارات المبنية التي تنزع ملكيتها للمنفعة العامة وذلك من تاريخ الإستيلاء الفعلي بواسطة الجهات التي نزعت ملكيتها.

مادة (١٢) : يكون سعر الضريبة ١٠% من القيمة الإيجارية السنوية للعقارات الخاضعة للضريبة، وذلك بعد إستبعاد ٣٠% من هذه القيمة بالنسبة للأماكن المستعملة في أغراض السكن، و٣٢% بالنسبة للأماكن المستعملة في غير أغراض السكن، وذلك مقابل جميع المصروفات التي يتكبدها المكلف بأداء الضريبة بما في ذلك مصاريف الصيانة.

ويستهدي في تحديد الضريبة بالمؤشرات الواردة بالجدولين المرفقين بهذا القانون.

الباب الثالث

-

الحصر والتقدير والطعن

الفصل الأول

الحصر والتقدير

-

مادة (١٣): تشكل في كل محافظة لجان تسمى "لجان الحصر والتقدير" تختص بحصر وتقدير القيمة الإيجارية للعقارات المبنية على أساس تقسيمها نوعياً في ضوء مستوى البناء والموقع الجغرافي والمرافق المتصلة بها، على النحو الذي تنظمه اللائحة التنفيذية ويصدر بتشكيل اللجان قرار من الوزير بالإتفاق مع الوزير المختص بالإسكان.

الجريدة الرسمية – العدد ٢٥ مكرر (ج) في ٢٣ يونية سنة ٢٠٠٨ / ١٠

وتشكل هذه اللجان برئاسة مندوب عن المصلحة، وعضوية مندوب من كل من وزارتي المالية والإسكان وإثنين من المكلفين بأداء الضريبة في نطاق إختصاص كل لجنة يختارها المحافظ بناء على ترشيح المجلس الشعبي المحلي للمحافظة. وتحدد اللائحة التنفيذية أسلوب وإجراءات عمل هذه اللجان ونطاق إختصاص كل منها.

مادة (١٤) : على كل مكلف بأداء الضريبة على العقارات المبنية أن يقدم إلى مأمورية الضرائب العقارية الواقع في دائرتها العقار إقراراً في المواعيد الآتية:

أ- في حالة الحصر الخمسي يقدم الإقرار في النصف الثاني من السنة السابقة للحصر عن كل من العقارات التي يملكها أو ينتفع بها.

ب- في حالات الحصر السنوي يقدم الإقرار في موعد أقصاه نهاية شهر ديسمبر من كل سنة عن كل ما يأتي:-

١- العقارات المستجدة.

٢- الأجزاء التي أضيفت إلى عقارات سبق حصرها.

٣- العقارات التي حدثت في أجزائها أو في بعضها تعديلات غيرت من معالمها أو من كيفية إستعمالها بحيث تؤثر على قيمتها الإيجارية تأثيراً محسوساً.

٤- العقارات والأراضي الفضاء المستقلة عنها التي زال عنها سبب الإعفاء.

وتحدد اللائحة التنفيذية البيانات التي يجب أن يشتمل عليها الإقرار.

مادة (١٥) : تعلن تقديرات القيمة الإيجارية التي تقررها اللجان المشار إليها في المادة (١٣)من هذا القانون بعد إعتمادها من الوزير أو من يفوضه في الأماكن التي تحددها اللائحة التنفيذية كما ينشر بالجريدة الرسمية عن إتمام هذه التقديرات.

ويجب إخطار كل مكلف بالتقديرات المشار إليها بكتاب موصى عليه بعلم الوصول على العنوان الثابت بمأموريات الضرائب العقارية أو بالإقرار المقدم منه.

الفصل الثاني
الطعن على تقديرات القيمة الإيجارية

-

مادة (١٦) : للمكلف بأداء الضريبة الحق في الطعن على تقدير القيمة الإيجارية للعقار أو جزء منه خلال الستين يوماً التالية لتاريخ الإعلان طبقاً للمادة (١٥) من هذا القانون، وذلك بطلب يسلم لمديرية الضرائب العقارية الواقع في دائرتها العقار أو إحدى المأموريات التابعة لها مقابل إيصال أو بكتاب موصى عليه بعلم الوصول يرسل إلى المديرية على أن يؤدي الطاعن مبلغاً مقدار خمسون جنيهاً كتأمين لنظر طعنه، يرد إليه عند قبول الطعن موضوعاً.

ولمديريات الضرائب العقارية بالمحافظات الطعن على هذه التقديرات في الميعاد المنصوص عليه في الفقرة السابقة إذا رأت أن تقدير القيمة الإيجارية للعقار أو جزء منه أقل من القيمة الحقيقية، وذلك بمذكرة يقدمها مدير مديرية الضرائب العقارية إلى الوزير أو من يفوضه.

مادة (١٧) : تفصل في الطعن لجنة أو أكثر تسمى (لجنة الطعن) تشكل بقرار من الوزير في كل محافظة برئاسة أحد ذوى الخبرة من غير العاملين الحاليين أو السابقين بالمصلحة وعضوية أحد العاملين بجهة ربط وتحصيل الضريبة وممثل لوزارة الإسكان وإثنين من المهندسين الإستشاريين في المجال الإنشائي أو من ذوي الخبرة في مجال تقييم العقارات المبنية يختارهما المحافظ بناء على ترشيح المجلس الشعبي المحلي للمحافظة.

ولا يجوز الجمع بين عضوية لجان الحصر والتقدير ولجان الطعن.

ولا يكون إنعقاد اللجنة صحيحاً إلا بحضور أربعة أعضاء على الأقل من بينهم الرئيس، وعند التساوي يرجح الجانب الذي فيه الرئيس.

(الباب الرابع)
الإعفاء من الضريبة ورفعها

-

مادة (١٨) : تعفى من الضريبة :

(أ) الأبنية المملوكة للجمعيات الخيرية المسجلة وفقاً للقانون والمخصصة لمكاتب إدارتها أو لممارسة الأغراض التي أنشئت من أجلها.

(ب) المؤسسات التعليمية والمستشفيات والمستوصفات والملاجئ والمبرات.

(ج) المقار المملوكة للأحزاب السياسية والنقابات المهنية والمنظمات العمالية بشرط أن يتم إستخدامها في الأغراض المخصصة لها.

(د) كل وحدة في عقار مستعملة في أغراض السكن تقل قيمتها الإيجارية السنوية عن ٦٠٠٠ جنيه على أن يخضع ما زاد للضريبة.

(هـ) الأحواش ومباني الجبانات.

(و) أبنية مراكز الشباب والرياضة المنشأة وفقاً للقوانين المنظمة لها.

(ز) العقارات المملوكة للجهات الحكومية الأجنبية بشرط المعاملة بالمثل فإذا لم يكن للضريبة مثيل في أي من الدول الأجنبية جاز للوزير بعد أخذ رأي وزير الخارجية إعفاء العقارات المملوكة لها من الضريبة.

(ح) العقارات المخصصة لمنفعة الأراضي الزراعية المحيطة بها.

(ط) الدور الإجتماعية المخصصة لإستخدامها في مناسبات إجتماعية دون إستهداف الربح.

وإذا زالت عن أي عقار أسباب الإعفاء من الضريبة وجب على المكلف بأدائها تقديم إقرار للمأمورية الواقع في دائرتها العقار ،وذلك خلال ستين يوماً من تاريخ

زوال سبب الإعفاء لإعادة ربط العقار بالضريبة إعتباراً من أول يناير من السنة التالية لتاريخ زوال سبب الإعفاء عنه.

وتحدد اللائحة التنفيذية إجراءات تطبيق أحكام هذه المادة.

مادة (١٩) : ترفع الضريبة في الأحوال الآتية:

١- إذا أصبح العقار معفياً طبقاً للمادة (١٨) من هذا القانون.

٢- إذا تهدم أو تخرب العقار كلياً أو جزئياً إلى درجة تحول دون الإنتفاع بالعقار كله أو جزء منه.

٣- إذا أصبحت الأرض الفضاء المستقلة عن العقارات المبنية غير مستغلة.

ويكون رفع الضريبة عن العقار كله أو جزء منه بحسب الأحوال.

مادة (٢٠) : ترفع الضريبة في الأحوال المنصوص عليها في المادة (١٩) بناء على طلب المكلف بأداء الضريبة، وذلك إعتباراً من أول الشهر الذي قدم فيه الطلب وحتى التاريخ الذي يزول فيه سبب الرفع، ولا يقبل طلب الرفع إلا إذا أودع الطالب تأميناً مقداره خمسون جنيهاً، وما يدل على أداء آخر قسط مستحق من الضريبة وقت تقديم الطلب، على أن يرد مبلغ التأمين له إذا قبل طلبه.

وتحدد اللائحة التنفيذية إجراءات الرفع.

مادة (٢١) : تتولى لجان الحصر والتقدير النظر والفصل في طلبات رفع الضريبة، ويجوز للطالب الطعن في قرار اللجنة خلال ثلاثين يوماً من تاريخ إخطاره بالقرار، وذلك أمام لجنة الطعن المنصوص عليها في المادة (١٧) من هذا القانون، وعلى اللجنة إصدار قرارها في الطعن خلال ثلاثين يوماً من تاريخ تقديمه.

مـادة (٢٢) : إذا زالت عن أي عقار أسباب رفع الضريبة وجب على المكلف بأدائها أن يخطر مأمورية الضرائب العقارية المختصة خلال ستين يوماً من تاريخ زوال سبب الرفع لإعادة ربط الضريبة التي كانت مفروضة قبل الرفع، وذلك إعتباراً من أول السنة التالية للسنة التي زال فيها سبب الرفع وحتى نهاية المدة المقررة للتقدير.

ويلتزم المكلف بأداء الضريبة بأداء مبلغ ثلاثمائة جنيه عند عدم تقديم الإقرار في الميعاد.

(الباب الخامس)
تحصيل الضريبة

-

مادة (٢٣) : تحصل الضريبة المستحقة وفقاً لهذا القانون على قسطين متساويين يستحق الأول منهما حتى نهاية شهر يونيه، ويستحق الثاني حتى نهاية شهر ديسمبر من ذات السنة، ويجوز للممول سداد كامل الضريبة في ميعاد سداد القسط الأول.

وتقسط الضريبة التي يتأخر ربطها عن وقت إستحقاقها لأي سبب على مدة مساوية لمدة التأخير.

مـادة (٢٤) : يكون المستأجرون مسئولين بالتضامن عن أداء الضريبة، مع المكلفين بأدائها وذلك في حدود الأجرة المستحقة عليهم وبعد إخطارهم بذلك بخطاب موصى عليه بعلم الوصول، وتعتبر قسائم تحصيل الضريبة وملحقاتها التي تسلم إليهم بمثابة إيصال من المكلف بأداء الضريبة في حدود ما تم تحصيله، وبمثابة إيصال من المكلف بإستيفاء الأجرة في حدود ما أداه المستأجر.

مادة (٢٥) : يتبع في تحصيل الضريبة والمبالغ الأخرى المستحقة بمقتضى هذا القانون أحكام القانون رقم ٣٠٨ لسنة ١٩٥٥ بشأن الحجز الإداري، وذلك دون الإخلال بحق المصلحة في إتخاذ إجراءات تحصيلها بطريق الحجز القضائي طبقاً لقانون المرافعات المدنية والتجارية.

مادة (٢٦) : للخزانة العامة فيما يختص بتحصيل الضريبة والمبالغ الأخرى المستحقة بمقتضى هذا القانون حق الإمتياز على العقارات المبنية المفروض عليها الضريبة وعلى أجرة هذه العقارات، وعلى المنقولات المملوكة للمكلف بأداء الضريبة والموجودة في العقار.

مادة (٢٧) : يستحق مقابل تأخير على ما لايتم أداؤه من الضريبة وفقاً لهذا القانون وذلك إعتباراً من أول يناير التالي للسنة المستحق عنها الضريبة، ويحسب مقابل التأخير على أساس سعر الإئتمان والخصم المعلن من البنك المركزي في الأول من يناير السابق على ذلك التاريخ مضافاً إليه ٢% مع إستبعاد كسور الشهر والجنيه وذلك عن فترة التأخير، ولا يترتب على الطعن أو الإلتجاء إلى القضاء وقف إستحقاق هذا المقابل.

ويعامل مقابل التأخير على المبالغ المتأخرة معاملة دين الضريبة.

مادة (٢٨) : تؤول حصيلة الضريبة العقارية والمبالغ المقررة في هذا القانون للخزانة العامة ويخصص للمحافظات ٢٥% من حصيلة الضريبة المحصلة في نطاق كل محافظة وبما لا يقل عما تلقته في العام المالي ٢٠٠٦ / ٢٠٠٧ ويجوز عند الإقتضاء تعديل هذه النسبة بقرار من رئيس مجلس الوزراء بناء على عرض من وزير المالية.

مادة (٢٩) : تتحمل الخزانة العامة الضريبة المستحقة على المكلف بأدائها وفقاً لأحكام هذا القانون، وذلك إذا طرأت تغيرات إجتماعية على المكلف أو ورثته من شأنها عدم القدرة على الوفاء بدفع الضريبة، وذلك طبقاً لما تحدده اللائحة التنفيذية.

الباب السادس

العقوبات

-

مادة (٣٠) : يعاقب بغرامة لا تقل عن مائتي جنيه ولا تجاوز ألفي جنيه كل من أمتنع عن تقديم الإقرار المنصوص عليه في المادة (١٤) من هذا القانون أو قدمه متضمناً بيانات غير صحيحة تؤثر بما يجاوز ١٠% من دين الضريبة.

وفي جميع الأحوال تضاعف الغرامة المنصوص عليها في حالة العود إلى إرتكاب ذات المخالفة خلال ثلاث سنوات.

مادة (٣١) : مع عدم الإخلال بأي عقوبة أشد ينص عليها قانون العقوبات أو أي قانون آخر، يعاقب بغرامة لا تقل عن ألف جنيه ولا تجاوز خمسة آلاف جنيه كل مكلف بأداء الضريبة خالف أحكام هذا القانون بقصد التهرب من أداء الضريبة المستحقة عليه في الحالات الآتية :

أ- تقديم أوراق أو مستندات غير صحيحة أو مزورة للجنة الحصر والتقدير أو للجنة الطعن أو إبداء بيانات على غير الواقع أو الحقيقة عند الحضور للمناقشة أمام هذه اللجان بقصد التأثير على قراراتهما.

ب- تقديم مستندات غير صحيحة بقصد الإستفادة بإعفاء من الضريبة بدون وجه حق.

ج- الإمتناع عن تقديم الإقرار بزوال سبب الإعفاء من الضريبة.

د- تقديم مستندات غير صحيحة من شأنها إصدار قرار برفع الضريبة دون وجه حق.

مادة (٣٢) : لا يجوز رفع الدعوى الجنائية عن الجرائم المنصوص عليها في المادة السابقة أو إتخاذ أي إجراء من إجراءات التحقيق فيها إلا بنا على طلب كتابي من الوزير أو من يفوضه.

مادة (٣٣) : للوزير أو من يفوضه التصالح في الجرائم المشار إليها في المواد السابقة في أي حالة تكون عليها الدعوى ولو بعد صدور حكم بات فيها، وذلك مقابل أداء مبالغ الضريبة المستحقة ومقابل التأخير المقرر في المادة (٢٧) من هذا القانون بالإضافة إلى التعويض المنصوص عليه في المادة (٣١) منه.

ويترتب على التصالح إنقضاء الدعوى الجنائية والآثار المترتبة عليها، وتأمر النيابة العامة بوقف تنفيذ العقوبة إذا تم التصالح أثناء تنفيذها.

مادة (٣٤): يكون للعاملين في مجال تطبيق أحكام هذا القانون الذين يصدر بتحديدهم قرار من وزير العدل بالإتفاق مع الوزير، صفة مأموري الضبط القضائي فيما يتعلق بإثبات ما يقع مخالفاً لأحكام هذا القانون ولائحته التنفيذية والقرارات الأخرى الصادرة تطبيقاً له، وإتخاذ الإجراءات المقررة في هذا الشأن.

مادة (٣٥) : يتم نقل العاملين بمديريات الضرائب العقارية وما يتبعها بالمحافظات بدرجاتهم المالية من موازنة المحافظات إلى موازنة مصلحة الضرائب العقارية وما يتبعها من إختصاصات.

وللوزير، وضع نظام أو أكثر لإثابة العاملين بالضرائب العقارية في ضوء معدلات أدائهم وحجم ومستوى إنجازهم في العمل وذلك دون التقيد بأي نظام آخر.

الأعباء الضريبية التي يتحملها ممولي الضريبة على العقارات المبنية بالنسبة للوحدات السكنية

القيم بالجنيه

القيمة السوقية للوحدات السكنية	القيمة الرأسمالية للوحدة	القيمة الإيجارية السنوية للوحدة	العبء الضريبي وفقاً لمشروع القانون			العبء الضريبي وفقاً للقانون الحالي	
			وعاء الضريبة	الضريبة المستحقة سنوياً	العبء الضريبي كنسبة من القيمة السوقية	وعاء الضريبة	الضريبة المستحقة سنوياً
٥٠٠٠٠	٣٠٠٠٠	٩٠٠	-٥٣٧٠	—	—	٧٢٠	٢٨٨
١٠٠٠٠٠	٦٠٠٠٠	١٨٠٠	-٤٧٤٠	—	—	١٤٤٠	٥٧٦
١٥٠٠٠٠	٩٠٠٠٠	٢٧٠٠	-٤١١٠	—	—	٢١٦٠	٨٦٤
٢٠٠٠٠٠	١٢٠٠٠٠	٣٦٠٠	-٣٤٨٠	—	—	٢٨٨٠	١١٥٢
٢٥٠٠٠٠	١٥٠٠٠٠	٤٥٠٠	-٢٨٥٠	—	—	٣٦٠٠	١٤٤٠
٣٠٠٠٠٠	١٨٠٠٠٠	٥٤٠٠	-٢٢٢٠	—	—	٤٣٢٠	١٧٨٢
٣٥٠٠٠٠	٢١٠٠٠٠	٦٣٠٠	-١٥٩٠	—	—	٥٠٤٠	٢٠١٦
٤٠٠٠٠٠	٢٤٠٠٠٠	٧٢٠٠	-٩٦٠	—	—	٥٧٦٠	٢٣٠٤
٤٥٠٠٠٠	٢٧٠٠٠٠	٨١٠٠	-٣٣٠	—	—	٦٤٨٠	٢٥٩٢
٥٠٠٠٠٠	٣٠٠٠٠٠	٩٠٠٠	٣٠٠	٣٠	٠,٠١%	٧٢٠٠	٢٨٨٠
٦٠٠٠٠٠	٣٦٠٠٠٠	١٠٨٠٠	١٥٦٠	١٥٦	٠,٠٣%	٨٦٤٠	٣٤٥٦
٧٠٠٠٠٠	٤٢٠٠٠٠	١٢٦٠٠	٢٨٢٠	٢٨٢	٠,٠٤%	١٠٠٨٠	٤٠٣٢
٨٠٠٠٠٠	٤٨٠٠٠٠	١٤٤٠٠	٤٠٨٠	٤٠٨	٠,٠٥%	١١٥٢٠	٤٦٠٨
٩٠٠٠٠٠	٥٤٠٠٠٠	١٦٢٠٠	٥٣٤٠	٥٣٤	٠,٠٦%	١٢٩٦٠	٥١٨٤
١٠٠٠٠٠٠	٦٠٠٠٠٠	١٨٠٠٠	٦٦٠٠	٦٦٠	٠,٠٧%	١٤٤٠٠	٥٧٦٠
١٥٠٠٠٠٠	٩٠٠٠٠٠	٢٧٠٠٠	١٢٩٠٠	١٢٩٠	٠,٠٩%	٢١٦٠٠	٨٦٤٠
٢٠٠٠٠٠٠	١٢٠٠٠٠٠	٣٦٠٠٠	١٩٢٠٠	١٩٢٠	٠,١٠%	٢٨٨٠٠	١١٥٢٠
٣٠٠٠٠٠٠	١٨٠٠٠٠٠	٥٤٠٠٠	٣١٨٠٠	٣١٨٠	٠,١١%	٤٣٢٠٠	١٧٢٨٠
٤٠٠٠٠٠٠	٢٤٠٠٠٠٠	٧٢٠٠٠	٤٤٤٠٠	٤٤٤٠	٠,١١%	٥٧٦٠٠	٢٣٠٤٠
٥٠٠٠٠٠٠	٣٠٠٠٠٠٠	٩٠٠٠٠	٥٧٠٠٠	٥٧٠٠	٠,١١%	٧٢٠٠٠	٢٨٨٠٠
٧٠٠٠٠٠٠	٤٢٠٠٠٠٠	١٢٦٠٠٠	٨٢٢٠٠	٨٢٢٠	٠,١٢%	١٠٠٨٠٠	٤٠٣٢٠
٩٠٠٠٠٠٠	٥٤٠٠٠٠٠	١٦٢٠٠٠	١٠٤٧٠٠	١٠٤٧٠	٠,١٢%	١٢٩٦٠٠	٥١٨٤٠
١١٠٠٠٠٠٠	٦٦٠٠٠٠٠	١٩٨٠٠٠	١٣٢٦٠٠	١٣٢٦٠	٠,١٢%	١٥٨٤٠٠	٦٣٣٦٠
١٣٠٠٠٠٠٠	٧٨٠٠٠٠٠	٢٣٤٠٠٠	١٥٧٨٠٠	١٥٧٨٠	٠,١٢%	١٨٧٢٠٠	٧٤٨٨٠
١٥٠٠٠٠٠٠	٩٠٠٠٠٠٠	٢٧٠٠٠٠	١٨٣٠٠٠	١٨٣٠٠	٠,١٢%	٢١٦٠٠٠	٨٦٤٠٠

الأعباء الضريبية على المنشآت الصناعية

القيم بالألف جنيه

مساحة الأرض (بالمتر المربع)	مساحة المباني (بالمتر المربع)	القيمة المحسوبة للمباني*	القيمة الإيجارية السنوية	وعاء الضريبة	الضريبة المستحقة سنويا
١٠٠٠	٦٠٠	١٢٠	٤	٢	٠
٥٠٠٠	٣٠٠٠	٦٠٠	١٨	١٢	١
١٠٠٠٠	٦٠٠٠	١٢٠٠	٣٦	٢٤	٢
٣٠٠٠٠	١٨٠٠٠	٣٦٠٠	١٠٨	٧٣	٧
٤٠٠٠٠	٢٤٠٠٠	٤٨٠٠	١٤٤	٩٨	١٠
٥٠٠٠٠	٣٠٠٠٠	٦٠٠٠	١٨٠	١٢٢	١٢
٦٠٠٠٠	٣٦٠٠٠	٧٢٠٠	٢١٦	١٤٧	١٥
٧٠٠٠٠	٤٢٠٠٠	٨٤٠٠	٢٥٢	١٧١	١٧
٨٠٠٠٠	٤٨٠٠٠	٩٦٠٠	٢٨٨	١٩٦	٢٠
٩٠٠٠٠	٥٤٠٠٠	١٠٨٠٠	٣٢٤	٢٢٠	٢٢
١٠٠٠٠٠	٦٠٠٠٠	١٢٠٠٠	٣٦٠	٢٤٥	٢٤
٥٠٠٠٠٠	٣٠٠٠٠٠	٦٠٠٠٠	١٨٠٠	١٢٢٤	١٢٢
١٠٠٠٠٠٠	٦٠٠٠٠٠	١٢٠٠٠٠	٣٦٠٠	٢٤٤٨	٢٤٥

* محسوبة على أساس ٢٠٠ جنيه المتر المربع

الملحق رقم (٧)

اللائحة التنفيذية لقانون الضريبة على العقارات المبنية
الصادر بالقانون رقم (١٦٦) لسنة ٢٠٠٨

الباب الأول
أحكام عامة

*** مادة ١ :يقصد بالمكلف بأداء الضريبة في تطبيق حكم المادة ٢ من القانون:**

١- المالك الذي ثبت له صفة الملكية من خلال العقود أو الأحكام أو إعلامات الوراثة المسجلة "المشهرة" وكذا المستندات الصادرة عن أجهزة السجل العيني.

٢- كل من تحققت له صفة الملكية من واقع ما يقدمه من مستندات بخلاف ما تقدم.

٣- المنتفع أو المستغل الذي له حق عيني على العقار المبني من واقع ما يقدم من مستندات لإثبات ذلك .

٤- الممثل القانوني للشخص الإعتباري هو المحدد بالقوانين أو لوائح التأسيس أو القرارات المعتمدة من السلطة المختصة، والممثل القانوني للشخص الطبيعي غير كامل الأهلية هو الولي الشرعي أو الوصي أو الشخص الذي تحدده المحكمة المختصة.

*** مادة ٢ : تبدأ إجراءات إعادة التقدير الخمسي للقيمة الإيجارية السنوية للعقارات المبنية وفقاً لما يلي:**

١- يتم البدء في إعادة التقدير الخمسي قبل نهاية فترة العمل بالتقدير الخمسي السابق بمدة سنة على الأقل وثلاث سنوات على الأكثر.

٢- يصدر قرار وزاري متضمناً تحديد القواعد الخاصة بتقدير القيمة الإيجارية السنوية للعقارات المبنية التي ستتخذ أساساً لحساب الضريبة وكذا بداية ونهاية عمل لجان الحصر والتقدير ولجان الطعن.

٣- يتم الإعلان في بداية إجراءات إعادة التقدير بكافة الوسائل المرئية المسموعة والمقروءة ليتسنى للمكلفين بأداء الضريبة تقديم إقراراتهم في المواعيد المحددة قانوناً.

٤- وضع خطة عمل وخطوط سير للجان الحصر والتقدير للقيام بإجراءات الحصر والتقدير للقيمة الإيجارية وبمراعاة ألا يترتب على إعادة التقدير الخمسي زيادة القيمة الإيجارية للعقارات المبنية المستعملة في أغراض السكن على ٣٠% من التقدير الخمسي السابق و٤٥% للعقارات المبنية المستعملة في غير أغرض السكن.

٥- يعلن عن التقديرات التي تقررها لجان الحصر والتقدير في المديريات ومأموريات الضرائب العقارية التابعة لها والواقع بدائرتها العقارات – مجال المدن والأحياء – أجهزة المدن الجديدة – مقار المجالس الشعبية المحلية – وكذلك شبكة المعلومات الدولية ونشرها في الجريدة الرسمية كما يتم إخطار المكلفين بأداء الضريبة بها بكتاب موصى عليها بعلم الوصول لفتح باب الطعن عليها أمام لجان الطعن المنصوص عليها في القانون الموضح إجراءات عملها بهذه اللائحة.

٦- تتخذ إجراءات الربط والتسويات والتحصيل وتفعيلها ابتداء من أول يناير التالي لنهاية مدة التقدير الخمسي "نهاية مدة الخمس سنوات" والتي تم خلالها بدء إجراءات إعادة التقدير.

مادة "٣" : تلتزم المصلحة والمديريات والمأموريات التابعة لها بالمحافظات بأحكام القوانين والقرارات والقواعد والنظم الحاكمة لتحديد نطاق وحدات الإدارة المحلية والمجتمعات العمرانية الجديدة وذلك عند إتخاذ إجراءات حصر وتقدير عقاراتها المبنية وبما يحدد نطاق إختصاص كل مديرية ومأمورية.

مادة "٤" : يلتزم المكلفون بأداء الضريبة بسدادها بمقر مديريات الضرائب العقارية والمأموريات التابعة لها بالمحافظات والتي تقوم بتحصيل دين الضريبة من المكلفين بأدائها من خلال صيارف التحصيل دون حاجة إلى مطالبتهم في مقر إقامتهم.

الباب الثاني

نطاق سريان الضريبة وسعرها

مادة "٥" : تحصر جميع العقارات المبنية وما في حكمها في جميع أنحاء البلاد وفقاً للقواعد والإجراءات التالية:

١- تحصر جميع العقارات المبنية وما في حكمها الواردة بالمادتين ٨ ، ٩ من قانون الضريبة على العقارات المبنية حصراً عاماً كل خمس سنوات.

٢- يحصر في كل سنة ما يأتي:

أ- العقارات المستجدة.

ب- الأجزاء التي أضيفت إلى عقارات سبق حصرها.

ج- العقارات التي حدثت في أجزائها أو في بعضها تعديلات جوهرية غيرت من معالمها أو من كيفية إستعمالها بحيث تؤثر على قيمتها الإيجارية تأثيراً محسوساً.

د- العقارات المنصوص عليها في المادة ١٨ من القانون التي زال عنها سبب الإعفاء من الضريبة.

هـ- الأراضي الفضاء المستغلة مقابل أجر أو نفع

٣- الوحدات التي إنقضت العلاقة الإيجارية لها بإحدى الطرق القانونية وكانت تخضع لنظم تحديد الأجرة وفقاً لأحكام القانونين رقمي ٤٩ لسنة ١٩٧٧ في شأن تأجير وبيع الأماكن وتنظيم العلاقة بين المؤجر والمستأجر و١٣٦ لسنة ١٩٨١ في شأن بعض الأحكام الخاصة بتأجير وبيع الأماكن وتنظيم العلاقة بين المؤجر والمستأجر والقوانين الخاصة بإيجار الأماكن الصادرة قبلهما.

مادة "٦" : عند فرض الضريبة على العقارات المبنية المقامة على الأراضي الزراعية تتبع الإجراءات الآتية:

١- معاينة العقارات المبنية المقامة على الأراضي الزراعية على الطبيعة بمعرفة لجان الحصر والتقدير وفقاً لأحكام المادتين ٨ و ٩ من القانون والتأكد من توافر شروط خضوعها لضريبة العقارات المبنية وعدم مخالفتها لأحكام قانون الزراعة الصادر

بالقانون رقم ٥٣ لسنة ١٩٦٦ وتعديلاته وتقديم نتائج أعمالها لمدير المديرية مع إتخاذ إجراءات حصرها وتقدير قيمتها الإيجارية السنوية.

٢- يتم رفع ضريبة الأطيان عن الأراضي المقام عليها تلك العقارات المبنية بموجب إذن إستبعاد يعتمد من مدير مديرية الضرائب العقارية وذلك إعتباراً من تاريخ ربط تلك العقارات المبينة بالضريبة.

مادة "٧" : تحسب الضريبة على النحو التالي:

أولاً: بالنسبة للأماكن المستعملة في أغراض السكن :

١- تقدر القيمة الإيجارية السنوية للوحدة بمعرفة لجان الحصر والتقدير المنصوص عليها في المادة "١٣" من القانون.

٢- يستبعد ٣٠% من القيمة الإيجارية السنوية التي حددتها لجان الحصر والتقدير مقابل جميع المصروفات التي يتكبدها المكلف بأداء الضريبة بما في ذلك مصاريف الصيانة.

٣- يستبعد حد الإعفاء المقرر بالمادة "١٨" بند "د" من القانون بمقدار ٦٠٠٠ جنيه لكل وحدة في عقار.

٤- تحسب الضريبة بنسبة ١٠% من صافي القيمة الإيجارية السنوية التي تم التوصل إليها في البند السابق.

ثانياً : بالنسبة للأماكن المستعملة في غير أغراض السكن:

١- تقدر القيمة الإيجارية السنوية بمعرفة لجان الحصر والتقدير المنصوص عليها في المادة "١٣" من القانون.

٢- يستبعد ٣٢% من القيمة الإيجارية السنوية التي حددتها لجان الحصر والتقدير مقابل جميع المصروفات التي يتكبدها المكلف بأداء الضريبة بما في ذلك مصاريف الصيانة.

٣- تحسب الضريبة بنسبة ١٠% من صافي القيمة الإيجارية السنوية التي يمكن التوصل إليها في البند السابق.

الباب الثالث

الحصر والتقدير والطعن

الفصل الأول

إجراءات الحصر والتقدير

مادة "٨" : تشكل لجان الحصر والتقدير بقرار من الوزير أو من يفوضه على النحو التالي:

١- مندوب مصلحة الضرائب العقارية. "رئيساً".

٢- مندوب وزارة المالية "عضواً"

٣- مندوب وزارة الإسكان "عضوا يتم ترشيحه بالإتفاق مع الوزير المختص بالإسكان".

٤- اثنين من المكلفين بأداء الضريبة يختارهما المحافظ المختص بناء على ترشيح المجلس الشعبي المحلي للمحافظة.

ويشترط لصحة إنعقاد اللجنة حضور أربعة من بينهم الرئيس وتصدر قراراتها بالأغلبية المطلقة وعند التساوي يرجح الرأي الذي يؤيده الرئيس.

وتتولى اللجنة القيام بأعمال الحصر والتقدير في النطاق المحدد لها وتنفيذ خطة العمل التي تضعها المصلحة وفقاً للمعايير والضوابط والأسس التي يصدر بها قرار من وزير المالية.

مادة "٩" :

تشكل في كل محافظة لجان تسمى "لجان الحصر والتقدير" تحدد المصلحة عددها بحسب حجم وعدد العقارات وتختص بحصر وتقدير القيمة الإيجارية السنوية للعقارات المبنية بمراعاة الآتي:

١- تقسيم العقارات المبنية نوعياً في ضوء مستوى البناء والتشطيبات "فاخر – فوق متوسط – متوسط – إقتصادي – شعبي" ونوعية مادة البناء" خرسانة مسلحة – طوب مصنع – حجر – خشب – صاج – أو أية مواد أخرى".

٢- الموقع الجغرافي للعقار "يطل على شوارع رئيسية أو فرعية – داخل محافظة أو مدينة أو قسم أو حي أو بندر أو ناحية".

٣- مـدى إتصـال العقـارات بـالمرافق العامـة أو الخاصـة" كهربـاء ومصـادرها – ميـاه ومصادرها – صرف صحي – تكييف مركزي – تليفونات أو أية خدمات أخرى".

٤- القرب أو البعد عن أماكن المواصلات.

٥- سعر تكلفة المتر المربع للمبنى مضروباً في مساحة الوحدة المبنية.

٦- الإلتـزام بالقيمـة الإيجاريـة المحـددة وفقـاً لقـوانين الإيجـارات. مـع الإسترشـاد بـالأجرة الإتفاقية بين المالك والمستأجر.

٧- تعتبر الوحدات السكنية المتصلة وما يلحق بها من مبان وحديقة وخلافه وحدة سكنية واحدة عند حصرها وتقدير القيمة الإيجارية لها.

٨- فيمـا عـدا الوحـدات المسـتغلة مفـروش تعامـل المبـاني المسـتغلة فنـادق أو بنسـيونات معاملة المباني غير السكنية.

٩- تعامل الغرف المخصصة للحارس معاملة الوحدات السكنية.

١٠- فيما عدا الجراجات الخاصة تعتبر الجراجات العمومية المؤجرة وحدات غير سكنية.

١١- الاعتـداد بالبيانـات الـواردة بـالإقرار المقـدم مـن المكلـف بـأداء الضـريبة عـن عقاراتـه المبنية خاصة الوصف الداخلي لكل وحدة في عقار. ويكون الوصف الوارد بدفاتر الحصر والتقدير مطابقاً للواقع وقت إجرائه والمعاينة على الطبيعة.

١٢- يستهدي بالجداول التالية عند تقدير القيمة الإيجارية وحساب الضريبة:

مادة ١٠ :

علـى كـل مكلـف بـأداء الضـريبة علـى العقـارات المبنيـة سـواء كـان شـخص طبيعـي أو إعتباري أن يقدم إلى مأمورية الضرائب العقارية الواقع في دائرة إختصاصها العقار إقراراً على النموذج المعد لذلك بمقر المأمورية مقابل إيصال دال على ذلك أو بخطاب موصى عليه بعلم الوصول وذلك في المواعيد المنصوص عليها في المادة ١٤ من القانون. ويجب أن يشتمل الإقرار على البيانات التالية:

١- اسم المكلف بأداء الضريبة على العقارات المبنية وصفته بالنسبة للعقار المقدم عنه الإقرار وفقاً لأحكام المادة "٢" من القانون.

٢- اسم المحافظة الواقع في دائرتها العقار وإسم التقسيم الإداري وإسم المدينة أو البندر والقسم أو المركز أو الناحية والشارع وفروع ورقم العقار المحدد تنظيمياً أو بمعرفة الضرائب العقارية سواء كان سابقاً أو حالياً.

٣- عدد أدوار العقار وعدد الوحدات في كل دور والمحتويات التقسيمية لكل وحدة ومساحتها وقيمتها وفقاً لعقود التمليك.

٤- إسم الشاغل والإيجار الفعلي ونوع الإستغلال.

٥- عنوان مقدم الإقرار ورقمه القومي.

٦- المستندات المحدد بها ثمن العقار.

٧- عنوان المراسلة المختار.

٨- بالنسبة للوحدات المستعملة في غير أغراض السكن يشتمل الإقرار بالإضافة إلى ما سبق إسم المالك أو إسم المنشأة ورقم الملف الضريبي ورقم التسجيل الضريبي ورقم السجل التجاري ورقم ترخيص النشاط.

وفي جميع الأحوال لا يعفي المكلف بأداء الضريبة على العقارات المبنية من تقديم الإقرار إذا سبق للجنة الحصر والتقدير أن قامت بإثبات عقاراته بالدفاتر أو كانت معفاة من الضريبة طبقاً للمادة "١٨" من القانون.

ومن يخالف ذلك يتعرض للعقوبة المقررة بنص المادة "٣٠" من القانون.

تقوم المصلحة بالنشر في الجريدة الرسمية عن إتمام تقديرات القيمة الإيجارية التي تقررها لجان الحصر والتقدير المشار إليها في المادة ١٣ من القانون بعد إعتمادها من الوزير أو من يفوضه.

كما تقوم مديريات الضرائب العقارية بتعليق صورة من الإعلان في كل من "المديريات ومأموريات الضرائب العقارية التابعة لها والواقع بدائرتها العقارات – مجالس المدن والأحياء – أجهزة المدن الجديدة – مقار المجالس الشعبية المحلية – وكذلك شبكة المعلومات الدولية" على أن يتضمن الإعلان تاريخ النشر بالجريدة الرسمية ورقم العدد المنشور فيه.

ويكون على مأموريات الضرائب العقارية الإلتزام بإخطار كل مكلف يقع عقاره في دائرة إختصاصها بالتقديرات المشار إليها والضريبة المقدرة بكتاب موصى عليه بعلم

الوصول على عنوان المراسلة الثابت بسجلاتها أو بالإقرار المقدم منه على أن يوضح بالإخطار تاريخ حصول النشر بالجريدة الرسمية ورقم العدد المنشور فيه وذلك في نفس يوم تاريخ النشر بالجريدة الرسمية.

وتكون الضريبة واجبة الأداء بمجرد حصول النشر.

الفصل الثاني

الطعن على تقديرات القيمة الإيجارية

مادة "١٢" : للمكلف بأداء الضريبة الحق في الطعن على تقدير القيمة الإيجارية للعقار أو جزء منه خلال الستين يوماً التالية لتاريخ إخطاره بالقيمة الإيجارية والضريبة السنوية. على أن يراعى ما يلي:

١- أن يتقدم بطلب على النموذج المعد لذلك الغرض يسلم لمديرية الضرائب العقارية أو المأمورية الواقع في دائرتها العقار وذلك مقابل إيصال أو بكتاب موصى عليه بعلم الوصول يرسل إلى المديرية أو المأمورية. على أن يتضمن الطلب أسباب التظلم مشفوعاً بالمستندات المؤيدة لذلك.

٢- أن يرفق بالطلب ما يدل على سداد مبلغ قدره خمسون جنيهاً كتأمين لنظر طعنه يرد إليه كاملاً عند قبول الطعن موضوعاً.

ولمديريات الضرائب العقارية بالمحافظات الطعن على التقديرات بمذكرة تقدم للوزير أو من يفوضه في ذات الميعاد المنصوص عليه في المادة "١٦" من القانون دون أداء التأمين المشار إليه إذا رأت تقدير القيمة الإيجارية للعقار أو جزء منه أقل من القيمة الحقيقية.

٣- إذا ما تقدم المكلف بأداء الضريبة بأوراق أو مستندات غير صحيحة أو مزورة للجنة الطعن للتأثير على قرارها بتعرض للعقوبة المنصوص عليها في المادة "٣١".

مادة "١٣" : تشكل في كل محافظة لجنة طعن أو أكثر للفصل في الطعون طبقاً للمادة "١٧" من القانون يعرض بتشكيلها على الوزير لإصدار القرار اللازم وتكون برئاسة أحد ذوي الخبرة من غير العاملين الحاليين أو السابقين بالمصلحة وعضوية كل من:

١- أحد العاملين بجهة ربط وتحصيل الضريبة من مديريات الضرائب العقارية الواقع في دائراتها العقار محل الطعن.

٢- ممثل لوزارة الإسكان ترشحه الوزارة المذكورة

٣- اثنين من المهندسين الإستشاريين في مجال الإنشاء أو من ذوي الخبرة في مجال تقييم العقارات المبنية يختارهما المحافظ بناء على ترشيح المجلس الشعبي المحلي للمحافظة.

ولا يجوز الجمع بين عضوية لجان الحصر والتقدير ولجان الطعن.

ولا يكون إنعقاد اللجنة صحيحاً إلا بحضور أربعة أعضاء على الأقل من بينهم الرئيس وتصدر قراراتها بالأغلبية وعند التساوي يرجح الجانب الذي فيه الرئيس.

ويجب أن تصدر اللجنة قرارها خلال ثلاثين يوماً من تاريخ تقديم الطعن مع إعلان الطاعن بنتيجة طعنه ويكون قرار اللجنة نهائياً.

وللمكلف بأداء الضريبة ومديرية الضرائب العقارية المختصة الحق في الطعن على تلك القرارات أمام القضاء الإداري في خلال ستين يوماً من تاريخ إعلانه بقرار لجنة الطعن ولا يمنع ذلك من أداء الضريبة.

مادة "١٤" : يكون مقر لجان الطعن في مديرية الضرائب العقارية وللجنة معاينة العقارات المطعون في تقدير قيمتها الإيجارية والإطلاع على كافة الأوراق والمستندات التي تقدم إليها أثناء إنعقادها والتي تكون ذات علاقة بموضوع الطعن. ولها إستدعاء الطاعن لمناقشته إذ لزم الأمر.

مادة "١٥" : تشكل أمانة لكل لجنة طعن يصدر بها قرار من رئيس المصلحة ويجب أن تمسك السجلات الآتية:

١- سجل قيد الطعون من المكلفين بأداء الضريبة أو المديريات وتقيد به الطعون حسب تاريخ ورودها ويجب أن يتضمن القيد البيانات الخاصة بكل طعن وإثبات عدد المستندات المقدمة من المكلف بأداء الضريبة ومسمياتها ورقم قسيمة سداد التأمين وتاريخها.

٢- سجل محاضر الجلسات وتدون به المداولات التي تدور في كل جلسة وسجل القرارات التي تنتهي إليها اللجنة .

٣- سجل لقيد إخطارات المكلفين بأداء الضريبة بقرار اللجنة.

٤- أية سجلات أخرى تتطلبها طبيعة العمل باللجنة.

وتقوم أمانة لجنة الطعن بإخطار المكلف بأداء الضريبة بقرار اللجنة بكتاب موصى عليه بعلم الوصول على النموذج المعد لذلك مع إخطار المديرية المختصة للتنفيذ.

الباب الرابع

الإعفاء من الضريبة ورفعها

مادة "١٦" : يراعى عند تطبيق حكم المادة "١٨" من القانون ما يلي:

١- لإعفاء الأبنية المملوكة للجمعيات والمنظمات العمالية المخصصة لمكاتب إدارتها أو لممارسة الأغراض التي أنشئت من أجلها يشترط ما يلي:

(أ) أن تكون هذه الجمعية مسجلة وفقاً للقانون.

(ب) أن تكون مملوكة للجمعيات أو المنظمات العمالية ومخصصة لمكاتب الإدارة أو للممارسة الأغراض التي أنشئت من أجلها.

أما العقارات ذات الريع المملوكة لتلك الجمعيات أو المنظمات العمالية وكذلك الشقق أو الدكاكين الملحقة بها والمؤجرة للغير فلا تعفى من الضريبة.

٢- تعفى المؤسسات التعليمية الخاضعة لإشراف وزارتي التربية والتعليم العالي.

٣- تعفى المستشفيات والمستوصفات والمبرات الصادر بشأنها ترخيص من وزارة الصحة والسكان.

٤- تعفى الملاجئ الخاضعة لإشراف الشئون الإجتماعية.

٥- تعفى المقار المملوكة للأحزاب السياسية والنقابات المهنية بشرط أن يتم إستخدامها في الأغراض المخصصة لها.

٦- تعفى كل وحدة في عقار مستعملة في أغراض السكن تقل قيمتها الإيجارية السنوية عن ستة آلاف جنيه.

فإذا ما زادت القيمة الإيجارية عن هذا المبلغ فيخصم مبلغ ستة آلاف جنيه من صافي القيمة الإيجارية بعد خصم مصاريف الصيانة "٣٠%" مع إخضاع ما زاد عن ذلك للضريبة بواقع ١٠%.

٧- تعفى الأحواش ومباني الجبانات.

٨- تعفى أبنية مراكز الشباب والرياضة المنشأة وفقاً للقانون بشرط.

(أ) أن تكون هذه المراكز مسجلة وفقاً للقانون.

(ب) أن تكون هذه المراكز معدة لمزاولة النشاط الشبابي أو الرياضي.

أما العقارات والمحلات الملحقة بمراكز الشباب والمؤجرة للغير فلا تعفى من الضريبة.

٩- تعفى العقارات المملوكة للجهات الحكومية الأجنبية بشرط التحقق من ملكيتها لتلك الجهات وأن تكون المعاملة بالمثل لدى الدول المالكة لها.

فإذا لم يكن للضريبة مثيل في أي من الدول الأجنبية جاز لوزير المالية بعد أخذ رأي وزير الخارجية إعفاء العقارات المملوكة لها من الضريبة.

١٠- تعفى العقارات المخصصة لمنفعة الأراضي الزراعية المحيطة بها ويعتد في ذلك بالمعاينة على الطبيعة وما يرد من بيانات في الإقرار المقدم من المكلف بأداء الضريبة وفقاً لهذا القانون.

١١- الدور المخصصة للإستخدام في مختلف المناسبات الإجتماعية التي لا تهدف إلى تحقيق الربح.

وفي جميع الأحوال إذا زالت عن أي عقار أسباب الإعفاء من الضريبة وجب على المكلف بأدائها تقديم إقرار بزوال سبب الإعفاء للمأمورية المختصة الواقع في دائرتها العقار وذلك خلال ستين يوماً من تاريخ زوال سبب الإعفاء لإعادة ربط العقار بالضريبة إعتباراً من أول يناير من السنة التالية لتاريخ زوال سبب الإعفاء عنه.

وعلى المأمورية المختصة إمساك سجل قيد الإقرارات المقدمة من المكلفين بأداء الضريبة والخاصة بزوال سبب الإعفاء موضحاً بها تاريخ تقديم الإقرار وما تم بشأنها.

١٢- إذا ما تقدم المكلف بأداء الضريبة بمستندات غير صحيحة بقصد الإستفادة بالإعفاء من الضريبة بدون وجه حق يتعرض للعقوبة المنصوص عليها في المادة "٣١" بند "ب" من القانون.

مادة "١٧" : ترفع الضريبة في الأحوال المنصوص عليها في المادة "١٩" من القانون وفقاً لقواعد وإجراءات الرفع الآتية:

١- يقدم المكلف بأداء الضريبة عن كل وحدة يطلب رفع الضريبة عنها طلب إلى مأمورية الضرائب العقارية المختصة متضمناً أسمه وصلته بالوحدة المراد رفع الضريبة عنها وسبب طلب الرفع مشفوعاً بالمستندات إن وجدت على أن يقيد الطلب في سجل قيد الطلبات المعد لهذا الغرض ويحدد به تاريخ تقديمه.

٢- لا يقبل طلب الرفع إلا إذا أودع المكلف بأداء الضريبة تأميناً مقداره خمسون جنيهاً عن كل وحدة يطلب رفع الضريبة عنها على أن يرد مبلغ التأمين له إذا قبل طلبه.

٣- على المكلف بأداء الضريبة تقديم ما يدل على أداء آخر قسط مستحق من الضريبة وقت تقديم الطلب.

٤- تتولى مأمورية الضرائب العقارية المختصة إحالة الطلبات المقدمة إليها للجان الحصر والتقدير المنصوص عليها بالمادة ١٣ من القانون لنظرها والفصل فيها على أن يعتمد هذا القرار من مديرية الضرائب العقارية.

٥- ترفع الضريبة بناء على قرار لجان الحصر والتقدير الصادر في هذا الشأن من أول الشهر الذي قدم فيه الطلب وحتى التاريخ الذي يزول فيه سبب الرفع.

٦- يجوز للمكلف بأداء الضريبة الطعن في قرار لجنة الحصر والتقدير خلال ثلاثين يوماً من تاريخ إخطاره بالقرار بموجب خطاب موصى عليه بعلم الوصول وذلك أمام لجنة الطعن المنصوص عليها في المادة "١٧" من القانون والتي تتولى نظر الطعن وفقاً لقواعد وإجراءات عمل لجان الطعن المشار إليها بهذه اللائحة. وعلى اللجنة إصدار قرارها في الطعن خلال ثلاثين يوماً من تاريخ تقديمه.

٧- إذا ما تقدم المكلف بأداء الضريبة بمستندات غير صحيحة من شأنها إصدار قرار برفع الضريبة بدون وجه حق يتعرض للعقوبة المنصوص عليها في المادة "٣١" بند "د" من القانون.

مادة "١٨" : إذا زالت عن أي عقار أسباب رفع الضريبة يراعى الآتي:

١- أن يتقدم المكلف بأداء الضريبة بإخطار لمأمورية الضرائب العقارية المختصة والواقع في دائرتها العقار خلال ستين يوماً من تاريخ زوال سبب الرفع.

ويقيد الإخطار في السجل الموجود بالمأمورية والمعد لهذا الغرض موضحاً به تاريخ تقديم الإخطار للمأمورية.

٢- يعاد ربط الضريبة التي كانت مفروضة قبل الرفع وذلك بعد التحقق من أن الإخطار قدم خلال المدة المحددة بالمادة "٢٢" من القانون.

٣- يعاد ربط الضريبة إعتباراً من أول السنة التالية للسنة التي زال فيها سبب الرفع وحتى نهاية المدة المقررة للتقدير والمنصوص عليها في المادة "٤" من هذا القانون.

الباب الخامس

تحصيل الضريبة

مادة "١٩" : تحصل الضريبة المستحقة وفقاً للقانون على قسطين متساويين وبمراعاة ما يلي:

١- يستحق القسط الأول من أول يناير حتى اليوم الأخير من شهر يونيو.

٢- يستحق القسط الثاني من أول يوليو حتى اليوم الأخير من شهر ديسمبر من ذات السنة.

٣- يجوز للمكلف بأداء الضريبة سداد كامل الضريبة في ميعاد سداد القسط الأول دون إلزامه بذلك .

وفي جميع الأحوال يكون السداد مقابل إيصال أو مستند دال على ذلك.

٤- تقسط الضريبة التي يتأخر ربطها عن وقت إستحقاقها لأي سبب على مدة مساوية لمدة التأخير ويصدر قرار التقسيط من رئيس مصلحة الضرائب العقارية أو من يفوضه بعد العرض بأسباب التأخير في الربط للعمل على تلافيها مستقبلاً.

مادة "٢٠" : إذا تقاعس المكلف بأداء الضريبة عن سدادها في المواعيد المقررة وفقاً للقانون. يستحق عليه مقابل تأخير على ما لا يتم أداؤه من الضريبة ويراعى ما يلي:

١- إتخاذ جميع الإجراءات القانونية ضد المكلف بأداء الضريبة الذي تقاعس عن سداد الضريبة في المواعيد المقررة لها وذلك تطبيقاً لأحكام نصوص المواد ٢٤، ٢٥، ٢٦من القانون فضلاً عن العقوبات المقررة في الباب السادس منه.

٢- يعامل مقابل التأخير على المبالغ المتأخرة وجميع المبالغ المقررة في القانون معاملة دين الضريبة عند إتخاذ إجراءات تحصيلها.

٣- إخطار المستأجرين بخطاب موصى عليه بعلم الوصول بمسئوليتهم بالتضامن مع المكلف بأداء الضريبة بسداد الضريبة وذلك في حدود الأجرة المستحقة عليها على أن يتم ذلك قبل نهاية الشهر بعشرة أيام.

٤- يستمر تحصيل الضريبة من المستأجرين في حدود الأجرة إلى أن يتم سداد كامل الضريبة المستحقة أو قيام المكلف بأداء الضريبة بسدادها أو ثبوت إنتهاء العلاقة الإيجارية.

مادة "٢١": تشكل لجنة في كل مديرية برئاسة أحد أعضاء الهيئات القضائية لا تقل درجته عن مستشار مساعد وعضوية مدير مديرية الضرائب العقارية وممثل لوزارتي المالية والتضامن الإجتماعي لتلقي وبحث طلبات المكلفين بأداء الضريبة من غير القادرين على الوفاء بها بمديريات الضرائب العقارية وذلك في ضوء المستندات المقدمة التي تؤيد طلبها على أن ترفع اللجنة مذكرة لرئيس المصلحة بتوصيتها بقبول موضوع الطلب من عدمه مشفوعة بالأسباب المؤيدة لذلك لإستصدار القرار اللازم من وزير المالية ويتم إخطار الطالب بالقرار الصادر بناءً على بحث طلبه.

وفي حالة إقرار تحمل الحكومة الضريبة المستحقة يتم التنسيق مع وزارة المالية لإتخاذ الإجراءات اللازمة للتنفيذ.

وإذا ما حدثت أي تغييرات أدت إلى جعله قادراً على أداء الضريبة وجب عليه تقديم الإقرار المنصوص عليه بالمادة ٢٢ من القانون.

على أن تشكل لكل مديرية أمانة للجنة المشار إليها لإستلام الطلبات وتسجيلها بالدفاتر المعدة لذلك تمهيداً لعرضها على اللجنة وإثبات جميع الإجراءات التي أتخذت نحو الطلب.